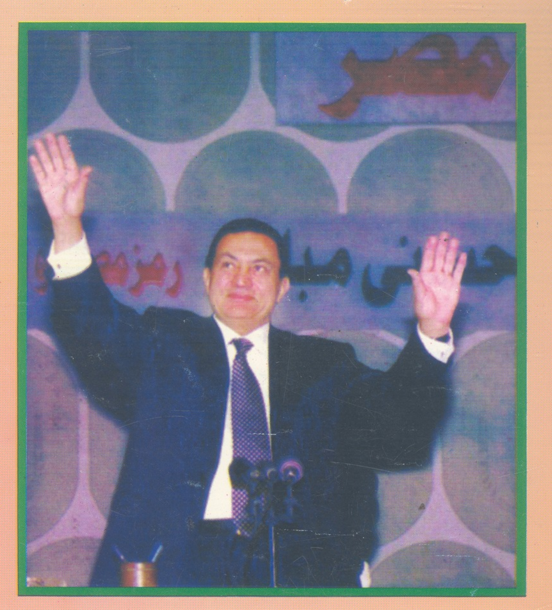
الإدارة

● مجلة علميه
ربـــع ســـنويه
يصـــدرها اتحاد
جمعيات التنمية
الإداريـــــة ●

د. كاظم
الإدارة .. وبداية انطلاقة جديدة
لثورة ٢٣ يولية

○ المجلد الثاني والثلاثون ○ العدد الأول ○ يولية ٢٠٠٠

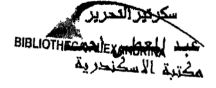


إن رياح الزمان لن تمحو مبادىء ثورة ٢٣ يولية ..
بل إنها ستجددها وتزيدها حيوية وانطلاقا ..
بفضل القيادات الوطنية التى تولت مسئولية القيادة .

الإدارة

مجلة علمية ربع سنوية

يصدرها اتحاد جمعيات التنمية الإدارية



المجلد الثانى والثلاثون

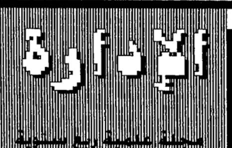
العدد الأول

يولية ٢٠٠٠

القاهرة – ٢ شارع الشواربى

جمهورية مصر العربية

ت : ٣٩٢٢١٠٠ – ٣٩٢٢٠٥١



الاشتراكات

داخل جمهورية مصر العربية

● اثنى عشر جنيهاً شاملة مصروفات البريد لنسخة واحدة أربعة أعداد

خارج جمهورية مصر العربية

● ثلاثون دولاراً سنوياً عن أربعة أعداد ، وثمانية دولارات عن العدد الواحد شاملة مصروفات البريد

اتحاد جمعيات التنمية الإدارية

★ الجمعية المصرية للإدارة المالية
★ الجمعية المصرية العلمية للإدارة
★ جمعية إدارة الأعمال العربية
★ أكاديمية إدارة الأعمال الدولية
★ جماعة القادة الإداريين
★ جماعة خريجى المعهد القومى للإدارة العامة
★ الجمعية المصرية للإدارة العامة
★ الجمعية المصرية للإدارة الإجتماعية
★ الجمعية العلمية العربية للنقل
★ الجمعية المصرية للإدارة المحلية
★ جماعة العلاقات العامة العربية

إقرأ فى عددى يولية ٢٠٠٠

قواعد

تقبل إدارة تحرير المجلة نشر البحوث والدراسات والمقالات العلمية بعد فحصها واعتماد نشرها ، اذا توافرت فيها الشروط التالية :

* ان تكون ذات علاقة وثيقة برسالة المجلة العلمية التى صدرت من اجلها
* تقدم الموضوعات من اصل + صورة منسوخة على الآلة الكاتبة ، على ان تكون مكتوبة حديثا ولم يسبق نشرها أو تقديمها لأية دورية أخرى وتضيف المعلومات الجديدة المفيدة لفكر القارىء
* تلتزم هذه الموضوعات بالمنهج العلمى فى البحث والإسناد الموضوعى ، وتصاغ فى لغة عربية سليمة
* تعرض الدراسات والبحوث العلمية المقدمة للنشر على لجنة التحكيم من أساتذة الجامعات والخبراء ، ويقوم الباحثون بسداد قيمة الرسوم المستحقة نظير تكاليف النشر والتحكيم لإدارة المجلة

السنوية

تسدد الإشتراكات نقدا وبموجب شيك باسم السيد أمين صندوق مجلة الإدارة (إتحاد جمعيات التنمية الإدارية) على الحساب الجارى للمجلة رقم ١٢٠١٢ بنك القاهرة ١٩ شارع عدلى .

الإعلانات

يتفق عليها مع إدارة المجلة وفقا للشروط المحددة للإعلان بها ولقائمة أسعار الإعلانات المعتمدة من المجلس الأعلى للصحافة .

صفحة

رقم الإيداع بدار الكتب : ١٩٦٩/١١

النشر



كلمة العدد

الإدارة .. وبداية انطلاقة جديدة لثورة ٢٣ يوليو

قامت ثورة ٢٣ يولية ١٩٥٢ بعد معاناة طويلة للشعب المصرى ، فى مواجهة قوى الفساد السياسى والاجتماعى ، إضافة إلى وجود مستعمر عنيد استمر احتلاله لمصر سبعين عاماً ، وقف خلالها ضد إرادة القوى الوطنية فى تحقيق الجلاء عن أرض الوطن .

ولقد تضافرت هذه العوامل لتقف حائلاً دون التطور والتنمية المنشودة ، ليتسع الفارق بين المستوى الاقتصادى فى مصر عنه فى باقى دول العالم المتقدم ، والذى أخذت شعوبه فى الانطلاق نحو التنمية الشاملة بسرعة هائلة بعد الحرب العالمية الثانية .

وفى ظل هذا المناخ ، كان من الطبيعى أن تلقى ثورة ٢٣ يولية تأييداً تلقائياً من كافة طوائف الشعب وفئاته ، الذين يتطلعون إلى حكم وطنى يستلهم إرادة الشعب ، ويحقق طموحاته وأمانيه .

وقد أحدثت الثورة تحولاً جذرياً فى الحياة الاقتصادية والاجتماعية ، مستندة فى ذلك إلى

مبادئها الست التى تهدف فى المقام الأول إلى تحقيق العدالة الاجتماعية ، وكذا تحقيق مستوى معيشى أفضل لكافة طوائف الشعب .

إضافة إلى أن المبادىء الوطنية لهذه الثورة وجدت صدى لها فى دول أفريقيا وآسيا، التى كانت شعوبها تتطلع إلى الاستقلال ، والتحرر من قبضة الأجنبى ، والارتقاء بالمستوى المعيشى لها ، وصنع مستقبل أفضل لأجيالها القادمة .

وثورة ٢٣ يولية ١٩٥٢ والتى قارب عمرها على خمسين عاماً ، قد مرت بالمراحل الثلاث التالية :

المرحلة الأولى : مرحلة التحديات والمد الثورى :

وهى المرحلة التى استمرت من بداية الثورة عام ١٩٥٢ وحتى عام ١٩٧٠ ، حيث واجهت الثورة مقاومة ضارية من كافة القوى الاستعمارية ، سواء فى المنطقة العربية أو خارجها ، نتيجة للتلقائية التى تعاملت بها الثورة مع دول العالم الثالث .

وقد تميزت هذه الفترة باتقاد الروح الوطنية ، واتساع نطاق حركات التحرر فى المنطقة المحيطة ، سواء فى الوطن العربى أو فى أفريقيا وآسيا .

كما كان لمصر الدور الرائد فى ظهور كتلة « عدم الانحياز » التى نادت بسياسة الحياد الإيجابى والاستقلال السياسى فى الحرب الباردة بين الشرق والغرب .

وكان من الطبيعى أن تواجه الثورة تحديات كبيرة ، وعقبات وضعتها القوى الاستعمارية حتى تحد من المد الثورى وحركات التحرر فى العالم الثالث .

المرحلة الثانية : .مرحلة تحرير الأرض والانفتاح :

وقد اتسمت هذه المرحلة بالتحول نحو الأخذ بمنهج جديد ، قائم على التعددية الحزبية والانفتاح على العالم ، والتوسع فى العلاقات المتبادلة فى كافة المجالات السياسية والاقتصادية .

ولقد كان هذا التحول تأكيداً لمبادىء الثورة ، ودعماً لمسيرتها ، خاصة بعد حرب أكتوبر المجيد ، التى حققت فيه مصر انتصاراً عزيزاً على عدو مدعم من أطراف متعددة سواء على الصعيد العسكرى أو السياسى .

المرحلة الثالثة : مرحلة الانطلاق الاقتصادى :

والتى بدأت فى أوائل الثمانينيات ، لتأخذ بمصر نحو النهضة الكبرى ، والعبور باقتصادها من عنق الزجاجة إلى الانطلاق نحو التنمية الشاملة .

وتتميز هذه المرحلة بالسمات التالية :

١ - الاعتماد على الأسلوب العلمى فى توصيف وتحليل ومعالجة المشكلات القائمة أو المحتملة .

٢ - الاعتماد على المشروعات العملاقة بداية بمشروعات البنية الأساسية ، باعتبارها الدعامة الأولى للتنمية الاقتصادية والاجتماعية .

٣ - الشفافية والمصارحة والنقاء والطهارة فى التعامل مع كافة الأطراف والمستويات .

٤ - تحقيق انطلاقة كبيرة بالاقتصاد القومى بخطوات ثابتة ومحسوبة وعلى أسس علمية مدروسة .

٥ - التواجد على الساحتين العربية والدولية ، والمشاركة فى كافة المحافل ، الأمر الذى خلق لمصر وضعاً متميزاً ومؤثراً فى الأحداث الجارية .

٦ - الارتقاء بمستوى المعيشة والأخذ بيد الطبقات الدنيا كأولوية مطلقة للتنمية الاجتماعية .

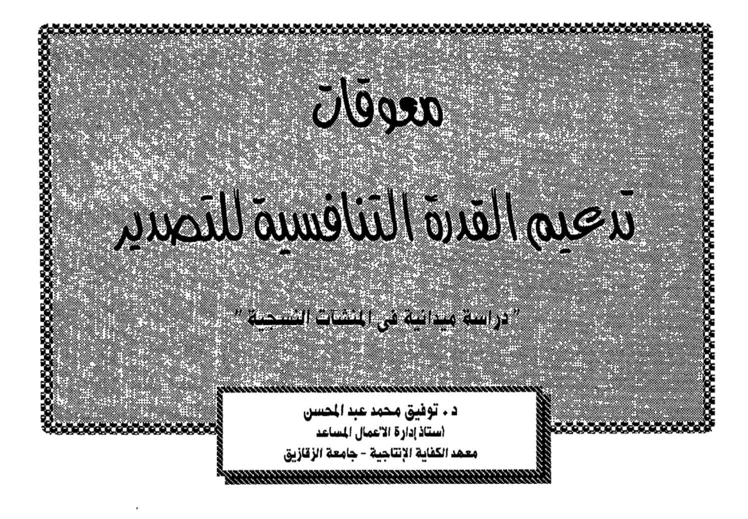
إن رياح الزمان لن تمحو مبادىء ثورة ٢٣ يوليو ، بل إنها ستجددها وتزيدها حيوية وانطلاقاً ، بفضل القيادات الوطنية التى تولت مسئولية القيادة .

وبهذه المناسبة المجيدة ، ندعو الله أن يوفق قيادتنا الرشيدة إلى ما فيه الخير ، وأن يمنحها القوة والعزم على المضى قدماً بمصر إلى المكانة المرموقة التى تستحقها .

والله الموفق .

د. حسين رمزى كاظم

★ ★ ★ ★ ★



مقدمة :

إزدادت أهمية الدراسات المتعلقة بتسويق الصادرات فى الدول المتقدمة والنامية على حد سواء خلال العقدين الماضيين نظرا للدور الحيوى الذى يلعبه التصدير فى تدعيم القدرة التنافسية للإقتصاد القومى بصفة عامة . فالنجاح فى تحقيق التنمية الإقتصادية وحل المشاكل المرتبطة بالحاجة إلى العملات الأجنبية والإستفادة من مزايا التخصص والإنتاج الكبير والإستخدام التكنولوجى الأكثر تقدما الذى يؤدى الى رفع مستويات الإنتاجية وزيادة معدل نمو الدخل القومى يتوقف فى نهاية الأمر على مدى النجاح فى التصدير .

(Scholling & Tinnerman 1988, Otani & Villanueva 1990, Young et al. 1998, Piercy et al. 1997, Crawford 1998) .

ورغم الأهمية التى يمثلها التصدير فى تدعيم القدرة التنافسية لإقتصاديات الدول ، تشير الإحصائيات الحديثة إلى إتساع حجم الفجوة بين الصادرات المصرية والواردات بشكل ملفت للنظر (حلمى ١٩٩٩ World Bank 1999) كما أن الصناعة النسجية لا تمثل إستثناء من هذه القاعدة فالمتتبع لموقف هذه الصناعة فى الوقت الحالى يلاحظ إنخفاض ملموس فى حصيلة صادراتها .

وإنطلاقا من أن قطاع الصناعات النسجية يشكل عنصرا رئيسيا من عناصر الإنتاج القومى . كما أنه يمثل أمل الإقتصاد المصرى فى تحقيق طفرة فى الصادرات فى الفترة القادمة (Abdel Hakim 1999) تهدف هذه الدراسة بصفة أساسية للتعرف على أهم المعوقات التى تحول دون إختراق المنتجات النسجية للأسواق الخارجية والامكانات المتاحة للتغلب عليها وزيادة حصتها التصديرية فى ظل التحرير الكامل والشامل لتجارة المنسوجات والملابس بحلول عام ٢٠٠٥ .

فلقد شهدت الآونة الأخيرة ظهور مجموعة من المتغيرات الإقتصادية والبيئية تؤثر بصورة فعالة فى الهياكل الإنتاجية والسلعية لصادرات معظم دول العالم ، ومع استمرار هذه الإتجاهات ركزت البلدان المتقدمة على تصدير وتسويق منتجات صديقة للبيئة ، وإذا تخلفت الصادرات المصرية فى هذا المجال فسوف تتمكن صادرات الدول المتقدمة من تحقيق ميزة تنافسية عليها فى الأسواق الدولية Livan 1995 , wong el al., 1996, Alonzo 1995, Hardman 1993 Choucri 1995, Ernst & Young 1998, IIC 1996, National consumer council 1996 (عبد الجواد ١٩٩٧ ، وزارة التجارة والتموين ١٩٩٦ ,peattie 1995) .

٢ - الدراسات السابقة :

لقد كان الجانب المتعلق بمعوقات التصدير وكيفية مواجهتها تمهيدا لرسم استراتيجية تسويقية تمكن منشآت الأعمال من المنافسة بفاعلية فى الأسواق الدولية من أهم الجوانب التى تناولتها العديد من الدراسات . ومن أوائل هذه الدراسات ، الدراسة التى قام بها (Alexandrides 1971) والتى أسفرت نتائجها على أن أهم معوقات التصدير تتمثل فى صعوبة دراسة الأسواق الأجنبية بالإضافة إلى زيادة حدة المنافسة بهذه الأسواق .

وفى دراسة لاحقة قام بها كل من (Bilkey & Tesar 1977)) على مجموعة من منشآت الأعمال صغيرة الحجم والعاملة فى حقل التصدير إتضح أن أهم معوقات التصدير تتمثل فى عدم توافر الخبرة الكافية فى مجال التسويق . فضلا عن عدم توافر البيانات والمعلومات عن الأسواق الأجنبية . وهذا ما توصلت اليه أيضا دراسات johnson and Vahlne and Depelteau) (1997 , Denis ١٩٨٥

وفى دراسة أخرى أجراها (Robino 1980) عن حوافز التصدير إتضح أن أهم معوقات التصدير تتمثل فى عدم دراية رجال التسويق بالعادات والممارسات الفعلية للأنشطة التسويقية فى الأسواق الخارجية وبصفة خاصة إختيار الموزع ومعالجة المشكلات الناتجة عن التعامل معه .

وفى إحدى الدراسات الميدانية التى أجراها (Mikeswll & Farah 1980) والتى هدفت الى التعرف على الموقف التنافسى للشركات الأمريكية فى أسواق دول العالم الثالث برزت العوامل التسويقية من سعر ومنتج وترويج وخدمات ما بعد البيع كأسباب رئيسية

وراء تدهور قدرته التنافسية فى مواجهة المنافسة الحادة من قبل الشركات اليابانية .

وفى بريطانيا أسفرت الدراسة التى قام بها (Abu Zeid 1981) تحت عنوان التسويق ونجاح التصدير أن السبب الرئيسى لتدهور القدرة التنافسية لشركات التصدير فى بريطانيا يرجع بالدرجة الأولى لتبني الشركات المصدرة للمفهوم البيعى فى ممارسة أنشطتها التسويقية وعدم إعطاء إهتمام كاف لإحتياجات المستهلك ورغباته .

ولقد عكست الدراسة التى أجراها (Orgam ١٩٨٢) أن أهم الأسباب التى تعوق نشاط التصدير هى محدودية الموارد المالية التى تساعد على التوسع فى الأسواق الخارجية ، إرتفاع درجة المخاطرة فى الأسواق الخارجية ، تعقد الإجراءات واللوائح المتعلقة بعملية التصدير .

كما أسفرت نتائج الدراسة التى أعدها Kaynak & Kothari 1984) عن مجموعة من المعوقات الداخلية والخارجية لعملية التصدير . حيث تمثلت المعوقات الداخلية فى عدم وجود سياسة واضحة للتصدير وقلة الإهتمام من قبل منشآت الأعمال بممارسة الأنشطة التسويقية ، وأما المعوقات الخارجية فقد تمثلت فى زيادة التعريفة الجمركية التى تفرضها الدول الخارجية على السلع المستوردة ، والأنشطة التسويقية الفعالة التى تقوم بها الشركات الوطنية فى الأسواق العالمية لإعاقة دخول المنتجات الأجنبية لأسواقها .

وفى دراسة (Abdel Mohsen 1987) والتى ركزت فى جانب منها على أسباب تدهور القدرة التنافسية لصناعة آلات الغزل والنسيج البريطانية فى مواجهة المنافسة العالمية إتضح أن ضعف النشاط الخاص بالتطوير والتكنولوجيا ، عدم الوفاء بإحتياجات المستهلك ، الإفتقار الى استراتيجية تسويقية فعالة ، عدم الوفاء بمواعيد التسليم ، ضعف الجهود المبذولة من قبل رجال البيع ، تدنى جودة التصميم للمنتج ، قصور سياسة الإعلان والترويج ، تدنى الجودة ، عدم كفاية حجم المنتج المحلى ، الإفتقار الى تقديم خدمات ما بعد البيع كانت فى مقدمة الأسباب التى تعمل كمعوق لتدعيم القدرة التنافسية فى الأسواق الدولية .

وعلى نفس المنوال تشير إحدى دراسات المكتب القومى للتنمية الإقتصادية فى بريطانيا (NEDO 1988) الى أن الإفتقار لسياسات تسعيرية تنافسية ، وتسليم المنتج فى الوقت المناسب والإفتقار الى منتج ذات جودة عالية وتقديم خدمات ما بعد البيع كانت أهم أسباب تدنى الموقف التصديرى للصناعات الهندسية فى بريطانيا .

ومن واقع نتائج الدراسة التى أعدها (Yau & Brown 1993) على عينة من المنشآت المصدرة فى استراليا إتضح أن عدم وجود سياسات تسويقية فعالة وضعف الخدمات المقدمة للمستهلك فضلا عن عدم توفير التمويل اللازم و الإتجاه نحو تنميط السلع تمثل أهم المشكلات التى تعوق النشاط التصديرى .

مرة أخرى عكست نتائج الدراسة التى أعدها كل من (Luis & Carlos 1993) عن محددات الأداء التصديرى فى الدول النامية أن إمتلاك الشركة المصدرة

الى منتجات وخدمات ذات جودة عالية ، توظيف منافذ توزيع تتسم بالكفاءة والفعالية فى الأسواق الأجنبية ، التعامل مباشرة مع المشترى النهائى للسلع ، إعداد دراسات تسويقية على أسس علمية ، والتركيز على أسواق الدول المتقدمة تعتبر محددات أساسية فى تدعيم القدرة التنافسية للتصدير .

ولقد توصل (Azzam 1994) فى دراسته لأكبر مائة منشأة مصدرة فى المملكة العربية السعودية أن أهم عوائق التصدير من وجهة نظرهم تتمثل فى وجود الحصص الحمائية والرسوم الجمركية المفروضة على المنتجات المتسوردة فى الأسواق الخارجية فضلا عن وجود برامج تسويقية فعالة ، والإفتقار الى برامج فعالة لتأمين الصادرات ، وعدم وجود تمويل كاف عند القيام بنشاط التصدير .

وفى دراسة أخرى أجراها (AL - Aali 1995) علي مائة وأربعين مصدرا سعوديا للتعرف على أهم المعوقات التى تواجههم فى تصدير منتجاتهم إلى الأسواق الخارجية عكست النتائج أن أهم خمسة عوائق هى ، شدة المنافسة فى الأسواق الخارجية ، إرتفاع تكلفة المواد الخام المستوردة ، عدم وجود معلومات كافية عن الأسواق الأجنبية ، التذبذب الشديد فى أسعار العملات الأجنبية ، إرتفاع تكلفة الشحن للنفاذ الى تلك الأسواق .

وحديثا أسفرت نتائج الدراسة التى أعدها (Piercy 1998) عن أن إمتلاك الشركة المصدرة لميزات تنافسية Competitive advantages فى المجالات المتعلقة بالتكلفة ، المنتج ، الخدمة المقدمة ، توفير المعلومات عن الأسواق الخارجية ، بناء علاقة طيبة مع العملاء ، والموزعين ، توافر الموارد المالية والبشرية له علاقة قوية بتدعيم القدرة التنافسية للتصدير .

ونظرا لتعدد معوقات التصدير وإختلاف نطاقها ومصادرها حاول بعض الكتاب تصنيفها فى شكل منظم الى مجموعات مختلفة . ومن أهم وأشمل هذه التصنيفات تصنيف (Leonidou 1995) والذى قسم معوقات التصدير الى أربعة أنواع مختلفة هى :

المشكلات الداخلية المحلية :

Internal - Domestic problems

وتنبع هذه المشكلات من داخل الشركة ولكنها تتعلق بشكل أساسى بظروف بلد المصدر.

ومن أمثلة تلك المشكلات الإفتقار الى أفراد مؤهلين تسويقيا (Korth 1991, Tseng and Yu 1991, Barker and Kaynak 1992, Yong et al., 1992) الإفتقار الى تنظيم فعال وقسم متخصص لتسويق منتجات التصدير داخل المنشأة (Yang et al., 1992; Katsikeas and Morgan 1994) وتركيز إدارة المنشأة على الأنشطة التسويقية الموجهة للسوق المحلى (Sharkey et al., 1989, Keng and Jiuan 1989, Korth 1991)

المشكلات الداخلية الأجنبية :

Internal-Foreign Problems

وأساس هذه المشكلات مرة أخرى هى المنشأة نفسها ،

ولكنها تواجهها فى سوقها المستهدف فى البلد الأجنبى وتتضمن هذه المشكلات : إرتفاع تكلفة النقل (Bauerchmidt al.,1985, Gropsrdu 1990) ، صعوبات عملية النقل (Yaprak 1985, Samiee & Walters 1990) صعوبات فى وفاء المنتجات المصدرة بإحتياجات المستهلك فى السوق الأجنبى (Cheong & Chong 1988, Gripsrud 1990, Tseng and Yu 1991) ، فضلا عن إرتفاع درجة المخاطر حال البيع فى الأسواق الخارجية (Bauer Schmidt et al., 1985 Gripsrud 1990, Tseng and Yu 1991)

المشكلات الخارجية المحلية :

External-Foreign Problems

ومثل هذه المشكلات تنبع من البيئة الخارجية ولكن تتم داخل السوق المحلية للمنشأة المصدرة ، ومن أمثلة تلك المشكلات تعدد الأعمال الورقية المتعلقة بعملية التصدير (Bodur 1986) إرتفاع تكلفة تمويل الصادرات (Hook and Czinkota, 1988) الإفتقار الى المساعدات الحكومية فى التغلب على معوقات التصدير (Albaum 1983, Yoprak 1985) ضعف حوافز التصدير المقدمة من الحكومة (Kaynak and Kothari 1984, Katsikeas 1994) ، وأخيرا عدم مناسبة برامج ترويج الصادرات الممولة من قبل الحكومة (Albaum 1983, Bodur 1986, Katsikeas 1994)

المشكلات الخارجية الأجنبية :

External-Foreign Problems

وهنا تتعلق مشكلات التصدير بالقيود والتشريعات التى تفرضها الحكومات الأجنبية على المنتجات المستوردة من الخارج (Kaynak et al., 1987, Hook and Czinkota 1988) الإفتقار الى معلومات كافية عن الأسواق الأجنبية (Tseng and Yu 1991, Leonidou 1993) صعوبة الإتصال بالأسواق الأجنبية (Kengand Jiuan 1989, Samiee and Walters 1990) زيادة حدة المنافسة فى أسواق التصدير (Dichtl et al. 1990, Gripsrud 1990; Leonidou 1993) الإختلافات اللغوية والثقافية (Cavsgil 1984, Bauerchmidt et al., 1985, Gripsrud 1990, Dimantopoulos et al., 1990) الإفتقار الى أسعار تنافسة (Dichtle et al., 1990, Leonidou 1993) إرتفاع قيمة العملة للدولة المصدرة (Sharkey et al., 1989, Yang et al., 1992)

وحديثا ظهرت على الساحة الدولية عوائق جديدة تحد من إنطلاقة التصدير تتمثل فى قيام العديد من الدول المتقدمة فى وضع اشتراطات بيئية بهدف المحافظة على بيئتها المحلية وصحة مواطنيها ومن ثم شكلت هذه الإشتراطات عوائق أمام بعض الشركات تمنعها من دخول السوق الخارجى وفى نفس الوقت شكلت فرصا تسويقية للشركات التى تستطيع تقديم منتجات مستوفاه للإشتراطات البيئية فى أسواق التصدير حيث تضيق

دائرة المنافسة وتتحسن فرصة دخول السوق أمامها (Alonzo ، عنان ١٩٩٩ Crane 1997, 1998 1996, Gary 1999, McDonagh & Prothero 1997)

من ناحية أخرى تشير نتائج العديد من الدراسات السابقة الى أن معوقات تدعيم القدرة التنافسية للتصدير تختلف بإختلاف مرحلة التصدير التى تمر بها الشركة . وهى تتراوح غالبا بين عدم الإهتمام الكامل بالتصدير الى مرحلة الإهتمام المكثف بنشاط التصدير .

وفيما يتعلق بالمنشآت التى تزاول أنشطة التصدير بالفعل تم تصنيفها من قبل بعض الدراسات الحديثة الى منشآت مصدرة بشكل دائم ومنشآت ومصدرة بشكل عرضى (Samiee and Walters 1991, Rao and Naidu 1992; Noidu and Rao 1993)

ولقد توصلت نتائج هذه الدراسات ايضا الى وجود اختلات فى الممارسات الفعلية لنشاط التصدير بين كل من المنشآت المصدرة بشكل دائم والمصدرة بشكل عرضى بشكل أكثر تحديدا إتضح أن المنشآت المصدرة بشكل عرضى ، لا تمتلك أقسام أو إدارات متخصصة فى تسويق الصادرات ، فضلا عن إفتقارها لمعلومات كافية عن الأسواق الأجنبية (Rao and Noidu 1992) وعلى الجانب الآخر تبين أن المنشآت المصدرة بشكل دائم تهتم بعقد ندوات متخصصة فى كيفية تسويق الصادرات ، وتعظيم الإستفادة من البيانات الثانوية فى إتخاذ قراراتها التصديرية ، هذا بالإضافة الى وضع سياسة مرنة للتسعير قياسا بالمنشآت المصدرة بشكل عرضى (Samiee and Walters 1991, Noidu and Rao 1993) ومثل هذه النتائج مؤشر على أن المنشآت المصدرة بشكل دائم لديها الإجراءات التنظيمية الداخلية التى تمكنها من مواجهة مشكلات التصدير والتكيف معها بشكل أفضل قياسا بالمنشآت المصدرة بشكل عرضى ، ولذا يتوقع وجود إختلافات فى إدراك كل من النوعين لمشكلات التصدير .

وإضافة الى ما سبق توصلت بعض الدراسات الأخرى الى أن عوائق التصدير تختلف بإختلاف حجم المنشأة ، نوع النشاط ، ومدى الخبرة فى مجال التصدير (Samiee & Peter 1990, Luis and Carlos 1993, Katiskeas 1994 المرسى ١٩٩٧) .

ونظرا لأهمية التصدير فى تحقيق النمو للإقتصاد المصرى وعلاج عجز الميزان التجارى وتدعيم دور مصر الإقليمى والعالمى أهتمت العديد من الدراسات ببحث مشكلاته وكيفيةالتغلب عليها ، وتعد الدراسة التى أعدها (بازرعة ١٩٧٦) من أول الدراسات فى هذا المجال والتى أوضحت أن تدنى الأداء التصديرى فى مصر يرجع الى وجود عدد كبير من الشركات المصرية يعتمد فى التصدير كلية على تصدير فائض الإنتاج المخصص بصفة أساسية للسوق المحلى . كما يعتمد عدد كبير من الدراسات الإقتصادية للمشروعات الجديدة على تصدير الكميات المنتجة الفائضة التى لا تستوعبها السوق المصرية ولا يفكر المسئولون فى التصدير إلا فى حالة تراكم المخزون السلعى أو ظهور الفائض ، ومن ثم يتم تصدير السلع التى يتم إنتاجها طبقا لخصائص ومواصفات محددة ملائمة للسوق المصرية ، وذلك بالرغم من أن إحتياجات

المستهلك الأجنبى وأذواقه وأنماطه الإستهلاكية تختلف اختلافا كبيرا عن احتياجات المستهلك المصرى ، هذا بالإضافة الى أن المزيج التسويقى للسلعة المصدرة لا يخضع لأي توجيه أو سيطرة من المصدر المصرى والذى لا يعرف ولا يشترك فى إعداد العناصر الرئيسية للمزيج التسويقى . للسلعة كما أنه لا يمكنه تقييم مدى نجاح السلعة المصدرة فى هذه الأسواق من وجهة نظر المستهلك الأخير أو المشترى الصناعى وهو الطرف الرئيسى فى إتخاذ قرار الشراء .

وفى دراسة أخرى أجراها (عفيفى ١٩٨٠) اسفرت النتائج عن وجود مجموعة من المعوقات الداخلية والخارجية ساهمت الى حد كبير فى تدنى أداء الصادرات المصرية فى الأسواق الأجنبية وأهمها إهمال البعد التسويقى فى المنشآت المصدرة ، زيادة التعريفة الجمركية على الصادرات المصرية فى الأسواق الخارجية وتركيز الشركات الأجنبية على سياسات ترويجية فعالة بالإضافة الى زيادة الخبرة التسويقية لها .

وفى دراسة بعنوان دوافع التصدير والموقف التنافسى لشركات القطاع الخاص الإستثمارى فى مصر توصل (عرفة ١٩٩٠) الى أن أهم معوقات نجاح التصدير حسب أهميتها من وجهة نظر الشركات المصدرة وغير المصدرة تتمثل فى صعوبة الحصول على معلومات عن أسواق التصدير بالخارج ، تعقد اجراءات التصدير ، صعوبة التعرف على ممارسات وسلوكيات المنشآت بالخارج ، صعوبة تمويل عمليات التصدير ، صعوبة الإتصال بالعملاء فى الخارج .

وبنفس الطريقة عكست الدراسة وجود شبه اتفاق بين كل من الشركات المصدرة والغير مصدرة حول الأربعة عوامل (عوائق) الأقل أهمية وهى تقديم خدمات الصيانة والإصلاح ، إمداد الأسواق الأجنبية باحتياجاتها من قطع الغيار ، تقديم النصح والمشورة الفنية بالأسواق الخارجية ، عدم وجود تنسيق بين قطاعات التجارة والتمويل بالدولة .

وفى دراسة ميدانية بعنوان عوامل تدعيم القدرة التنافسية للصادرات المصرية من وجهة نظر شركات التجارة الخارجية توصل (عبد المحسن ١٩٩١) الى أن معلومات التصدير مرتبة حسب أهميتها تتمثل فى عدم ملاءمة السلع المصدرة لإحتياجات ورغبات المستهلك الأجنبى ، ضعف الكفاءة التسويقية للصادرات فى الأسواق الأجنبية ، إنخفاض جودة المنتجات ، عدم الدقة فى مواعيد التسليم ، عدم القدرة على الإبتكار والتجديد فى السلع المصدرة . زيادة حدة المنافسة فى الأسواق الخارجية ، تقلص دور الحكومة وأجهزتها فى تدعيم الصادرات ، عدم الإهتمام بخدمات ما بعد البيع ، ضعف كفاءة القوى البيعية ، إرتفاع أسعار السلع قياسا بالمنافسين ، عدم الإهتمام بالإعلان ، عدم مناسبة منافذ التوزيع وإنخفاض كفاءتها .

ويؤكد (غانم ١٩٩٥) فى دراسته النظرية على أن معوقات التصدير فى مؤسسات الأعمال المصرية يرجع الى عدم استقرار النظم التصديرية ، الضغط الإستهلاكى المستمر وإتخاذ الدولة سياسة تحقيق الإكتفاء الذاتى الإستهلاكى أولا ، وتصدير الفائض من الإنتاج بعد ذلك

عدم إستقرار عوامل الإنتاج ، عدم توافر الخبرات البشرية المناسبة للقيام بعملية التصدير ، عوامل السلبية التى تسود المعاملات التجارية والمالية ، التقلبات المستمرة فى الأسواق الخارجية ، عدم توافر الوعى التصديرى عند الكثير من المنتجين والمسوقين والمشرعين والمسئولين .

وفى الندوة التى نظمتها (الجمعية العربية للإدارة ١٩٩٥) عن مشكلات الصادرات المصرية ووسائل التغلب عليها توصلت النتائج الى أن المعوق الأساسى للتصدير يتمثل فى البدأ بإنتاج السلعة ثم محاولة تصديرها بعد ذلك ، هذا بالإضافة الى عدم دراسة المنافسين فى الأسواق الخارجية وتحديد صفاتهم وخصائصهم سواء كانوا هم المنافسون الحاليون أو المحتملون وأخيرا عدم تقسيم الأسواق الخارجية الى شرائح وقطاعات .

ولقد خلصت أوراق العمل المقدمة (لمؤتمر القدرة التنافسية للإقتصاد المصرى ١٩٩٥) الى وجود مجموعة من الصعوبات التى تحول دون نمو الصادرات المصرية ودعم قدرتها التنافسية لعل أهمها : عدم وجود استراتيجية موجهة بالتصدير ، زيادة تكاليف التمويل والإجراءات والخدمات المختلفة ، والإحتكار فى تقديم الخدمات الملاحية والشحن والتفريغ بالموانىء ، ضعف الإعلان والترويج ، الإفتقار الى سياسات فعالة فى تصدير العمالة المصرية للخارج ، البيروقراطية فى أداء المنظمات الحكومية ذات العلاقة بنشاط التصدير .

ولقد لخص (صالح ١٩٩٦) فى دراسته المشكلات التى تعوق أداء الصادرات المصرية فى مجموعة من الجوانب تتمثل فى المعوقات الإدارية ، المالية ومشاكل جودة المنتجات وأسعارها بالإضافة الى عدم توافر بيانات عن خصائص الأسواق وقنوات التوزيع والمنافسة .

وفى نفس العام توصلت الدراسة التى أعدها (أبو قحف ١٩٩٦) إلى إنخفاض الأداء التصديرى لمؤسسات الأعمال المصرية يرجع الى عدد من الأسباب منها :

- عدم وجود خطة قومية لتسويق مصر فى الخارج قبل تسويق السلع والخدمات دوليا .
- الإعتماد على الإتفاقيات الثنائية والصفقات المتكافئة .
- غياب المعلومات وقواعد البيانات عن فرص التصدير بالأسواق الدولية ، وطبيعة هذه الأسواق وغيرها .
- عدم وجود استراتيجية قومية موجهة بالتصدير على الصعيدين المحلى والدولى .
- غياب القيمة السلوكية الحاكمة لقرارات وتوجهات التصدير سواء على مستوى شركات القطاع العام أو الشركات التابعة للقاع الخاص .
- عدم فعالية الإعتماد على المعارض الدولية المحلية والخارجية كوسيلة أساسة لغزو الأسواق الأجنبية .
- محدودية الدور الذى تلعبه المنظمات الحكومية والبنوك فى تدعيم التنافسية للتصدير .

وفى ورقة العمل المقدمة من وزارة الإقتصاد فى لقاء العمل السنوى السادس والذى تنظمه (لجنة الشئون الإقتصادية والمالية ١٩٩٧) اسفرت النتائج ان المشكلة الأولى التى تعوق تنمية الصادرات المصرية هو إنعدام

الفكر التصديرى لدى الجميع ، مسئولين ومنفذين حكوميين ومنتجين أو على الأقل تبنى هذا الفكر التصديرى لشعارات وضوابط لم تعد تناسب عصر التغيرات الجذرية هذا بالإضافة الى زيادة المشاكل المستمرة لنظام السماح المؤقت وزيادة الأعباء المالية والإدارية التى يتحملها المصدرون .

وفى دراسة (المرسى ١٩٩٧) عن أساليب تنمية الصادرات فى شركات قطاع الأعمال فى مصر ، أسفرت النتائج عن أن غالبية المعوقات التى تواجه المصدرين هى عوامل داخلية مثل نقص أعداد المؤهلين تسويقيا ، التركيز على الأسواق المحلية ، عدم كفاية الإنتاج المحلى ، إرتفاع تكلفة الإنتاج صعوبة الإستجابة لمواعيد التسليم ، صعوبة تحقيق الخدمة الفعالة ... إلخ مما يبرز ضعف القدرات والإمكانيات وكذلك الميزة التنافسية اللازمة لتحقيق الفعالية لجهود تنمية الصادرات ، ومثل هذه النتيجة تعكس أن نقطة الإنطلاق الحقيقة وأولويات التركيز فى الجهود الخاصة لزيادة القدرة التنافسية فى مجال التصدير يجب أن تنصب على الشركة المصدرة أولا .

وحديثا يقسم التقرير الذى أعدته (شعبة التنمية الإدارية والقوى العاملة بالمجالس القومية المتخصصة عن تنمية الصادرات وترشيد الواردات ١٩٩٧) معوقات التصدير الى معوقات خارجية ومعوقات محلية أما المعوقات الخارجية فتتضمن : تزايد حدة المنافسة العالمية ، فقد الأسواق التقليدية فى أوروبا الشرقية والإتحاد السوفيتى السابق ، عدم التوصل الى نتائج حاسمة بالنسبة لمستوى الحماية والدعم ، وجود الدعم المستمر الذى تقدمه بعض الدول لمنتجاتها بغرض المحافظة على أسواقها أما المعوقات المحلية فتشمل عدم وجود استراتيجية طويلة المدى وواضحة للتصدير ، عدم وجود فائض فى الإنتاج للتصدير ، عدم مطابقة بعض السلع للمواصفات المقبولة عالميا ، إرتفاع تكلفة المنتجات المصدرة وعدم تلاؤمها مع مستوى الجودة المطلوبة ، عدم تطوير السلع المعمرة بالقدر الكافى بما يتلاءم مع الظروف ، والمستجدات العالمية .

وفى دراسة أكثر حداثة بعنوان " تسويق الصادرات المصرية العقبات وكيفية مواجهتها يصنف (حاتم ١٩٩٨) عقبات التصدير على النحو التالى :

أولا : العقبات الإنتاجية :

وأهمها إرتفاع تكاليف الإنتاج ، إغفال دور الصناعات الصغيرة كصناعات مغذية ومكملة لعدم توافر رؤوس الأموال ، تبنى سياسة التوسع الأفقى مع إهمال سياسة التوسع الرأسى ، غياب فكرة المناطق الصناعية الحرة فى مجال إقامة الصناعات التصديرية ، إنشاء كثير من الصناعات التصديرية دون دراسات جدوى ، تعدد وبيروقراطية الأجهزة التى تتعامل معها الصناعات التصديرية فضلا عن غياب التنسيق بينها .

ثانيا : العقبات المكانية :

ومن أبرزها غياب البعد التسويقى عند تسعير الخدمات بالموانى والمطارات المصرية ،ضعف السعة التخزينية لمجمع البضائع بميناء القاهرة الجوى ، الصفة

الإحتكارية لتسيير الأعمال داخل المطارات والموانى ، مركزية الشحن الجوى بمطارى القاهرة والاسكندرية ، قلة الفراغات المتاحة للشحن الجوى لشركة مصر للطيران ، عدم توافر البرادات المصرية لنقل الصادرات السلعية .

ثالثا : *العقبات التى تحد من الكفاءة السعرية* :

وتشمل ارتفاع التكلفة الإئتمانية لتمويل الاستثمارات للقطاعين العام والخاص ، غياب البنية الأساسية لتمويل الصادرات المصرية ، إرتفاع تكاليف تغطية مخاطر الصادرات المصرية ، تدهور مستويات التعبئة والتغليف وسوء نظم الفرز ، ضعف البنية الأساسية فى مجال تقديم الخدمات التصديرية ، ضعف المساعدات من قبل الأجهزة الحكومية ذات العلاقة بنشاط التصدير .

وبالمثل فقد توصلت العديد من الكتابات والدراسات الأخرى الى نفس المشكلات السابقة التى تواجه الصادرات المصرية ، ومقترحات التغلب عليها بهدف تدعيم قدراتها التنافسية فى ظل المتغيرات العالمية الجديدة (راتب ١٩٩٧ ، خشبة ١٩٩٩ - عبد المحسن ١٩٩٩ ، لجنة الشئون الإقتصادية والمالية بالحزب الوطنى ١٩٩٩ ، جويلى ١٩٩٩) .

ويتضح من مراجعة الدراسات السابقة عدد من الإستناجات تتمثل أهمها فيما يلى :

أ - أن هناك إتفاقاً بين الكتاب والباحثين على أهمية الدور الذى يلعبه التصدير فى تحسين الأداء الكلى للصناعة والإقتصاد القومى فى الدول المتقدمة والنامية على حد سواء .

ب - هناك شبه إجماع فى نتائج هذه الدراسات على أن أهم معوقات تدعيم القدرة التنافسية للتصدير قد تتمثل فى ضعف التوجه التسويقى لمنشآت التصدير وتضاؤل دور الأجهزة الحكومية فى تشجيعها على الإستمرار فى عملية التصدير .

ج - على الرغم من تنوع وتعدد معوقات التصدير التى تصدت اليها العديد من الدراسات الميدانية السابقة . الى أن القليل منها قد تضمن الأبعاد البيئية التى بدأت تشير اليها الكتابات الحديثة كأحد العوائق الأساسية التى تحول دون تحقيق الفعالية المطلوبة لجهود تدعيم القدرة التنافسية للتصدير وبصفة خاصة الصادرات النسجية والتى تواجه عوائق كبيرة فى الآونة الأخيرة بسبب القيود والإشتراطات البيئية التى وضعتها كثير من الدول المتقدمة وعلى رأسها دول الاتحاد الأوروبى كنتيجة لتزايد ضغط المستهلكين الواعين بيئيا والذين سوف يفضلون التعامل مع الشركات المصدرة والملتزمة بيئيا (عبد الباسط وآخرون ١٩٩٩) .

د - إتسمت معظم الدراسات التى تمت فى البيئة المصرية بالعمومية ولا توجد دراسات ميدانية مفصلة حسب علم الباحث ، إهتمت بدراسة معوقات التصدير الخاصة بكل قطاع من قطاعات الصناعة كل على حدة وتصنيفها الى مستويات من حيث مرحلة التصدير ، الحجم ، الخبرة التصديرية ، طبيعة المنتج ، الأمر الذى يعكس أهمية الدراسة الحالية ، وذلك على النحو الذى سيتضح فى الجزء التالى من الدراسة .

٣ - مشكلة وتساؤلات الدراسة :

تعانى مصر من عجز مزمن ومتزايد فى الميزان التجارى . فقد أخذت الفجوة بين الصادرات والواردات السلعية المصرية فى الإتساع خلال الفترة (١٩٩١ - ١٩٩٧) ، بمتوسط معدل نمو سنوى ٩٩ر١٤٪ .

ويبلغ هذا العجز ٨ر١١ مليار دولار عام ١٩٩٨/١٩٩٧ ، مقابل ٢ر١٠ مليار دولار فى العام السابق ، وتراجعت نسبة تغطية حصيلة الصادرات الى المدفوعات عن الواردات من ٣ر٣٤٪ الى ٣ر٣٠٪ خلال هذين العامين ، كما يتميز هيكل الصادرات المصرى بقدر كبير من التركز حيث مثلت صادرات البترول ومنتجاته حوالى ٥٠٪ من الصادرات السلعية فى ١٩٩٧/١٩٩٦ (البنك المركزى المصرى ، التقرير السنوى ، ١٩٩٧ ، ١٩٩٨) .

ويعتبر الأداء التصديرى لمصر متواضع مقارنة بغيرها من الدول النامية حيث بلغت نسبة الصادرات الى الناتج المحلى الإجمالى ٧ر٥٪ فقط فى عام ١٩٩٥ ، فى حين بلغت هذه النسبة فى كل من كوريا والفلبين واندونيسيا ١ر٣٠٪ و ٦ر٢٣٪ و ٦ر٢٢٪ على التوالى (World Bank 1999)

ورغم أن صناعة الغزل والنسيج تعتبر من الصناعات المصرية الرائدة ، والتى تمثل مكانة بارزة فى دعم الإقتصاد من خلال ما تساهم به فى توفير العملات الأجنبية ، إلا أنها فقدت الكثير من أسواقها التصديرية التقليديةتاركة المجال لدول أخرى أكثر حداثة فى الصناعة مثل تايوان وكوريا وهونج كونج والصين وتركيا .

ويوضح جدول (١) تطور الصادرات المصرية من منتجاتا الغزل والنسيج فى الفترة من ١٩٩٤ - ١٩٩٨ والذى يتضح منه تذبذب كمية الصادرات الإجمالية خلال الفترة ، مع

جدول رقم (١)

الموقف العام للصادرات النسجية خلال الفترة من ١٩٩٤ إلى ١٩٩٨

السنة	كمية / طن	قيمة ألف جنيه
١٩٩٤	١٧٧٠٩٤	٢٧٥٢٧٦٧
١٩٩٥	١٣٨٥٩٩	٢٨٠٤٨٤١
١٩٩٦	١١٧٥٤٢	٢٥٥٠٠١٢
١٩٩٧	١٤٣٠٧٣	٣١٠٤٦٢٤
١٩٩٨	١١٨٥٣٩	٢٩١٣٠٢٤

المصدر: صندوق دعم الغزل والنسيج - النشرة الشهرية للأعوام من ١٩٩٤ - ١٩٩٨

وجود إنخفاض واضح فى صادرات السنة الأخيرة قياسا على السنة السابقة مباشرة ١٩٩٧ حيث بلغت كمية صادراتنا ١١٨٫٥ ألف طن خلال عام ١٩٩٨ مقابل ١٤٣ ألف طن لعام ١٩٩٧ بتراجع نسبة ١٧٫١٪ كما صاحب تراجع الكميات المصدرة تراجعا فى الحصيلة حيث بلغت ٢٫٩ مليار جنيه خلال عام ١٩٩٨ مقابل ٣٫١ مليار جنيه لعام ١٩٩٧ وبنسبة تراجع ٦٫٢٪ .

ومما لاشك فيه أنه توجد عوامل عديدة يمكن أن يعزى إليها هذه النتيجة ورغم ذلك لا توجد دراسة ميدانية موسعة استهدفت استقصاء مدراء التسويق والتصدير بهذه الصناعة حول أهم المعوقات الداخلية والخارجية التى تعترض نشاط التصدير وتحديد دور هذه المعوقات في ظاهرة تقلص حجم الصادرات النسجية وكيفية التغلب عليها أو الحد من تأثيرها وذلك قبل تطبيق إتفاقية الجات والتحرير الكامل والشامل لتجارة المنسوجات والملابس بحلول عام ٢٠٠٥ .

وعليه تمثل الدراسة الحالية محاولة للإجابة على التساؤلات الآتية :

١ – ما هى طبيعة ودرجة أهمية معوقات التصدير التى تعترض نشاط الشركات النسجية فى الأسواق الخارجية ؟

٢ – هل توجد اختلافات فى إدراكات الأهمية النسبية لمعوقات تدعيم القدرة التنافسية للتصدير بين الشركات المصدرة بشكل دائم والمصدرة بشكل عرضى ؟

٣ – هل توجد إختلافات فى إدراكات المسئولين فى الشركات المصدرة للأهمية النسبية لعوائق تدعيم القدرة التنافسية للتصدير بإختلاف الخصائص الديموجرافية للشركة ؟

٤ – ما الذى يجب أن تفعله المنشآت النسجية والمنظمات الحكومية للتغلب على معوقات التصدير وإسترداد القدرة التنافسية للصناعة ؟

٤ – أهداف الدراسة :

تسعى هذه الدراسة الى تحقيق الأهداف الآتية :

٤/١ قياس درجة أهمية معوقات التصدير التى تعترض نشاط الشركات النسجية فى الأسواق الخارجية .

٤/٢ قياس مدى وجود اختلافات فى إدراكات الأهمية النسبية لمعوقات تدعيم القدرة التنافسية للتصدير بين الشركات المصدرة بشكل دائم والشركات المصدرة بشكل عرضى .

٤/٣ تحديد مدى وجود إختلاف فى إدراكات المسئولين بالشركات محل الدراسة للأهمية النسبية لعوائق تدعيم القدرة التنافسية للتصدير بإختلاف الخصائص الديموجرافية للشركة .

٥ – أهمية الدراسة :

٥/١ تلقى الدراسات الخاصة بتنمية الصادرات فى الوقت الحالى عناية من الأجهزة الحكومية فى الدولة ومؤسسات الأعمال والباحثين على حد سواء نظرا للدور الحيوى الذى يعكس أهمية هذا النشاط فى تدعيم القدرة

التنافسية للإقتصاد المصرى وذلك بسبب العجز المزمن فى الميزان التجارى مع العالم الخارجي . فبدون التصدير تضيق الأسواق المحلية والخارجية أمام الإنتاج الوطنى وتؤدى الى إنكماش الطلب وتقل فرص الإستثمار والتوظف . ولذا فإن التصدير هو الحل الوحيد للقضاء على هذه المشاكل وزيادة معدلات التنمية فى الوقت نفسه (Licari 1997, Refaat 1999) .

٢/٥ تعتبر الصناعة النسجية فى الوقت الحاضر من أهم الصناعات المصرية ، بل وأهمها على الإطلاق ، نظرا لبعدها التاريخى والصناعى والإقتصادى ، فالصناعة النسجية تعد بلا شك من الدعامات الأساسية للإقتصاد الوطنى لأسباب كثيرة ومتعددة نذكر منها :

(حبيش ١٩٩٩ ، مأمون ١٩٩٩ ، مجلس الشورى ١٩٩٧ ، المجالس القومية المتخصصة ١٩٩٤ ، مصطفى ١٩٩٧ ، دعبيس ١٩٩٤) .

١/٢/٥ تساهم الصناعة النسجية بحوالى ٢٥٪ من إجمالى الصادرات المصرية (قدرت صادرات عام ١٩٩٧ بحوالى ١ر٣ مليار جنيه مصرى) . كما أنه يعمل فيها ٩٤٩ر٦٤٣ (أى قرابة المليون) عامل يمثل حوالى ٣٠٪ من القوى العاملة فى الصناعة المصرية .

٢/٢/٥ تضم ٢٦ شركة قطاع أعمال عام موزعة على ثلاث شركات قابضة فضلا عن ٢٦٧٠ منشأة بما فيها قطاع أعمال عام وإستثمارى والخاص بخلاف كثير من المصانع المتفرقة والتى تقل عدد العمالة فيها عن ٢٥ عاملا .

٣/٢/٥ تستهلك كمية ضخمة من الآلياف النسجية حيث وصلت هذه الكمية فى عام ١٩٩٥ الى ٣٣٦ الف طن منها ٢٠٠ ألف قطن و ١١٥ ألف طن ألياف صناعية و٢١ ألف طن ألياف اخرى ، وفى نهاية ١٩٩٧ بلغت ٣٤١ طن منها ٢١٠ ألف طن قطن .

٤/٢/٥ إن إزدهار محصول القطن يتوقف على الحفاظ على الصناعة النسجية فى حالة طيبة ومزدهرة حيث أن هذه الصناعة هى المستهلك الرئيسى لمصحول القطن .

٥/٢/٥ تتمتع بميزات نسبية من المفروض أن تؤهلها للنفاذ الى الأسواق العالمية وتحقيق معدلات عالية من التصدير وأهمها توافر المواد الخام (القطن) – توافر الخبرات المتراكمة فى الصناعة النسجية – الموقع المناسب للأسواق الأوروبية والعربية والافريقية – العمالة منخفضة السعر .

٦/٢/٥ يسهم فى خدمتها وتطويرها عدد من المعاهد والأقسام والمعامل البحثية المتخصصة منها المركز القومى للبحوث ، جامعة الاسكندرية ، وجامعة المنصورة ، وجامعة حلوان ، جامعة عين شمس ، وزارة الصناعة ، وزارة الزراعة ، وزارة الدفاع ، وكذلك الوحدات والإدارات البحثية الملحقة بالشركات الكبرى للغزل والنسيج .

٧/٢/٥ تغطى جميع حلقات السلسلة المتكاملة للصناعة وهى الغزل والنسيج والتبييض والصباغة والطباعة والتجهيز والتريكو والملابس الجاهزة .

ولهذه الأسباب فإن هذا القطاع إذا ما تعرض لأى

هزة أو إختلال ، فإن ذلك يشكل خطرا كبيرا على الإقتصاد المصرى .

٣/٥ ان الصناعة النسجية بوضعها الراهن ورغم المكانة التى اكتسبتها مصر ، وحجم استثماراتها وحجم انتاجها . والخبرة التى تراكمت لديها تعانى من العديد من المشاكل الداخلية والخارجية التى تحتاج الى اعادة هيكلة لمواجهة التحديات الحالية والمستقبلية (لجنة الصناعة والطاقة ١٩٩٧) حيث قدرت خسارة شركات قطاع الأعمال العام فى عام ١٩٩٥ بمقدار ٩ر٢ مليار جنيه وفى ١٩٩٦ بمقدار ١ر٤ مليار جنيه ، وفى عام ١٩٩٧ بحوالي ٤ مليار جنيه ، كما أن الدعم الحكومى للأقطان بتجاوز ٥ر٠ مليار جنيه . (حبيش ١٩٩٩)

وإذا كان ذلك هو الحال وما زالت الصناعة النسجية فى مصر محمية الى حد كبير - فإن المشكلات سوف تتزايد بعد تطبيق إتفاقية الجات والإتفاقات المرتبطة بها . خصوصا تلك المتعلقة بحقوق الملكية ألفكرية هذا فضلا عن زيادة حدة المنافسة والتأكيد على قوانين البيئة والتحديات المصاحبة لهذه القوانين وفى مقدمتها التكنولوجيات النظيفة والمتوائمة بيئيا ونظام الأيزو والأيكو والكراف Eu-Eco-Label .

٤/٥ إن فحص الدراسات السابقة فى مجال معوقات التصدير يعكس مجموعة من التحفظات لعل أهمها :

١/٤/٥ إن معظم الدراسات السابقة في مجال معوقات التصدير ركزت على بلدان وصلت صناعاتها واقتصادياتها مرحلة متقدمة جدا على العكس مما هو سائد فى الدول النامية . فقليل من هذه الدراسات تم تنفيذه على الرغم من إيمان حكومات هذه الدول بأهمية التصدير لتحسين القدرة التنافسية لإقتصادياتهم .
(Kaleka & Katsikeas 1995, ، هاجن ١٩٨٨
Luis and Carlos 1993, World جويلى ١٩٩٩
Bank 1987, 1991,1999, طوبار ١٩٩٧ ، المراغى ١٩٩٩)

٢/٤/٥ عدم اختيار الدراسات السابقة لبعض العوامل التى تعوض عملية التصدير والتى ظهرت حديثا وبصفة خاصة ما يتعلق منها بالاشتراطات والقيود البيئية التى تفرضها الدول الأجنبية والتى لها آثار خطيرة على الصناعة وبصفة خاصة صناعة المنسوجات بالدول النامية (مأمون ١٩٩٩).

٣/٤/٥ قليلا من الدراسات السابقة اهتم بدراسة معوقات التصدير الخاصة بكل صناعة على حدة فمعظم الدراسات التى تمت ناقشت مشاكل التصدير بصفة عامة ونظرية .

وتمثل هذه الدراسة محاولة للخروج من هذا الإطار من خلال تطبيقها على صناعة واحدة فقط من الصناعات المصرية وهى الصناعة النسجية وتصنيف هذه الصناعة الى مستويات من حيث مرحلة التصدير ، الحجم ، الخبرة فى مجال التصدير ، نوع المنتج وذلك بهدف تدعيم القدرة التنافسية لصادراتها وتنمية دورها فى مواجهة مشاكل التوظف وتحسين أداء الإقتصاد المصرى ، وهذا ما أوصت به العديد من دراسات البنك الدولى عن الصادرات المصرية .

٦ - منهج الدراسة :

يعرض الباحث فى هذا الجزء المنهجية التى اتبعتها الدراسة وفقا للأهداف المحددة لها :

١/٦ فروض الدراسة :

تم تحديد ثلاثة فروض رئيسية بطريقة عملية تتمشى مع أهداف الدراسة وتتمثل فى الآتى :

الفرض الأول : " تتباين معوقات القدرة التنافسية للتصدير فى درجة الأهمية والتأثير "

الفرض الثانى : لا توجد اختلافات جوهرية بين الشركات المصدرة بشكل دائم والشركات المصدرة بشكل عرضى فى إدراكاتها للأهمية النسبية لمعوقات تدعيم القدرة التنافسية للتصدير .

الفرض الثالث : " لا يمكن التمييز بدلالة احصائية بين الشركات الخاضعة للدراسة ذات الخصائص الديمواجرافيةالمختلفة وفقا لإدراكاتهم للأهمية النسبية لمعوقات التصدير " .

٢/٦ متغيرات الدراسة وأساليب القياس (عوامل الدراسة) :

استلزم اختبار صحة الفروض تحديد العوامل المتعلقة بعدة جوانب فى الدراسات اشتملت عليها هذه الفروض وقد شملت هذه الجوانب ما يلى :

١/٢/٦ عوائق تدعيم القدرة التنافسية للتصدير :

وقد اعتمد الباحث فى تحديدها على البحث المكثف فى الكتب والمراجع والدوريات المتصلة بقضايا تدعيم القدرة التنافسية للتصدير بصفة عامة ومعوقاته بصفة خاصة بالإضافة الى الدراسات والبحوث التنافسية فى هذا الموضوع وبناء على ذلك فقد تم تحديد معوقات تدعيم القدرة التنافسية للتصدير فى ٢٨ عنصرا . تم سؤال المستقصى منهم لترتيبها حسب الأهمية وذلك على مقياس ليكرت الخماسى الذى يبدأ من غير هام على الإطلاق الى هام جدا ، حيث تمثل الإجابات التى تحصل على رقم (١) بأنها معوقات غير هامة على الإطلاق ، والرقم (٢) معوقات غير هامة والرقم (٣) معوقات هامة بدرجة منخفضة والرقم (٤) معوقات هامة بدرجة متوسطة ، والرقم (٥) معوقات هامة بدرجة كبيرة جدا .

٢/٢/٦ المتغيرات الديمواجرافية :

وتشمل مرحلة التصدير (دائم / عرضى) حجم الشركة ، الخبرة التصديرية ، طبيعة المنتج ، وهو نفس التصنيف الذى استخدمته بعض الدراسات السابقة التى اعتمد عليها الباحث فى بناء الخلفية العلمية للدراسة .

٣/٦ مجتمع الدراسة وعينة البحث :

تمثل مجتمع الدراسة فى جميع المنشآت المصدرة للمنسوجات فى مصر ونظرا لعدم توافر قائمة بعدد المنشآت المصدرة فى قطاع النسيج ، اعتمد الباحث على الحصر الميدانى الخاص بالمنشآت المصدرة للنسيج والذى أعدته إدارة المعلومات بالتنسيق مع إدارة تصدير المنسوجات بمركز تنمية الصادرات حيث بلغ عدد الشركات المصدرة والمسجلة لدى المركز ٢٣٠ شركة تقر

ان تشملها الدراسة بالكامل .

أما فيما يتعلق بوحدة المعاينة فقد تمثلت فى مدير التسويق أو التصدير بالشركة أو من ينوب عنه فى الإشراف على هذا النشاط .

٤/٦ أنواع ومصادر البيانات :

اعتمدت الدراسة على كل من البيانات الثانوية والأولية على النحو التالى :

١/٤/٦ البيانات الثانوية :

وقد تم الحصول عليها من المراجع والمجلات العلمية المتخصصة فى مجال تسويق الصادرات بصفة عامة ومعوقات تدعيم القدرة التنافسية للتصدير بصفة خاصة ، وكذلك النشرات والتقارير التي تصدرها الأجهزة والشركات العاملة فى حقل التصدير والمنسوجات .

٢/٤/٦ البيانات الأولية :

تمثلت فى إتجاهات المسئولين عن نشاط التصدير فى الشركات محل الدراسة نحو معوقات تدعيم القدرة التنافسية للنشاط التصديرى والأهمية النسبية لهذه المعوقات بالإضافة الى التوصيف اليموغرافى لمفردات العينة .

٥/٦ اسلوب جمع البيانات :

تم تجميع البيانات الأولية اللازمة لاختبار صحة فروض الدراسة عن طريق قائمة استقصاء تم إعدادها لهذا الغرض (انظر الملاحق) وذلك عن طريق المقابلة الشخصية للمسئولين عن إدارة نشاط التصدير أو من ينوب عنهم فى الشركات موضع الدراسة ، حيث قام الباحث بتسليم الإستقصاءات الى مدير إدارة المعلومات واثنين من المشرفين على إدارة تصدير المنتجات النسجية بمركز تنمية الصادرات لإستيفائها من المصدرين المسجلين بالمركز والمترددين عليهم بعد تزويدهم بقائمة من الإرشادات التى تمكنهم من الحصول على تجاوب المستقصى منهم . حيث اتضح أن ذلك أفضل أسلوب لاستيفاء القائمة نظرا لصعوبة مقابلة مديرى التصدير فى أى منظمة لمدة طويلة .

وعليه وصل عدد الإستقصاءات الصالحة للتحليل ١٢١ استقصاء من العدد الإجمالى وهو ٢٣٠ استقصاء – وبعد استبعاد عشرون ردا منها لوجود تحيز فى الإجابة على معظم الأسئلة ، ويمثل ذلك نسبة مرتفعة بالنسبة لمثل هذا النوع من البحوث وربما يرجع ذلك الى الأسلوب الذى استخدم فى جمع البيانات .

٦/٦ اختبار درجة الثبات :

قبل تحليل نتائج الإستقصاء أجرى الباحث اختبار كرومباخ لتحديد درجة الإعتمادية على المقياس المكون من ثمانية وعشرين معوقاً ، حيث وصل معامل ألفا كرومباخ لإجمالى عينة البحث الى ٩٦٦٢ر وبالنسبة للشركات المصدرة بشكل دائم ٩٦٢٨ر والشركات المصدرة بشكل عرضى ٩٢٤٥ مما يعكس درجة مرتفعة من الثبات وبما يكفى في الإستمرار فى عملية التحليل .

٧/٦ أساليب تحليل البيانات :

تم استخدام الحاسب الآلى لتبويب البيانات وإجراء التحليل عليها باستخدام الأدوات الإحصائية المناسبة لطبيعة البيانات وأهداف البحث وقد تمثلت الأساليب الإحصائية التى استخدمت فى التحليل فيما يلى :

١/٧/٦ التكرارات والنسب المئوية للمتغيرات والعوامل الرئيسية :

٢/٧/٦ الوسط الحسابى لقياس اهمية معوقات تدعيم القدرة التنافسية للتصدير .

٣/٧/٦ اسلوب التحليل العاملى Factor analysis لإختبار اهمية معوقات التصدير وقياس تلك الأهمية عن طريق القيم والأوزان الخاصة بكل عامل .

٤/٧/٦ اختبار T. Test لقياس أوجه التشابه والإختلاف بين إدراك المصدرين الدائمين والمصدرين العرضيين لمعوقات التصدير .

٥/٧/٦ اسلوب تحليل التباين أحادى الإتجاه One way Anova لدراسة مدى وجود إختلاف فى إدراكات الأهمية النسبية لهذه المعوقات وفقا للخصائص اليموجرافية للشركات المصدرة موضع الدراسة .

البقية فى العدد القادم

التنمية السياحية المتواصلة ومدى تطبيقها فى مناطق مصر السياحية

إعـــداد :
د. غادة على محمود و د. منى فاروق حجاج
كلية السياحة والفنادق - جامعة حلوان

أولا : مقدمة :

المشكلة موضوع البحث :

هناك علاقة وثيقة بين السياحة والبيئة ، فالسياحة تعتمد على توافر عناصر الجذب السياحى سواء كانت هذه العناصر طبيعية أو مصنوعة .

ومن جهة أخرى فإن السياحة - إذا لم يتم تنميتها تنمية متوازنة ومتواصلة وبإتباع الأساليب العلمية السليمة - فإنها يمكن أن تعمل على إلحاق الضرر بالبيئة خاصة بالبيئة الطبيعية والتى تعتبر من عناصر الجذب الأساسية للسياحة الجديدة (السياحة المنتقاه Selective Tourism) .

فالسياحة الجديدة هى نوع جديد من السياحة للسائحين المثقفين المبدعين الذى يحترمون الموارد الطبيعية والإجتماعية والحضارية للمقاصد السياحية التى يقومون بزيارتها .

وفى عام ١٩٨٩ ، إستطاعت السياحة الطبيعية أن تجذب ما يقرب من ٧٪ من إجمالى حجم الإنفاق السياحى [١] .

فالسياحة تعتمد بصفة أساسية على البيئة الطبيعية ، وما زالت حتى الآن المناطق الغنية بمواردها الطبيعية هى أكثر المناطق جذبا للإستثمارات السياحية .

وبالنظر الى التطور التاريخى للسياحة يلاحظ أنها قد بدأت بعد الحرب العالمية الثانية تأخذ شكل السياحة الجماعية ، والتى تعتمد علي الأعداد الكبيرة للسائحين ، وكذلك على الأسعار الرخيصة التى تجذب هذه الطبقةذات الدخل المحدود .

وقد أدى هذا الإتجاه إلى إلحاق أضرار كبيرة بالبيئة سواء كانت طبيعية أو من صنع الإنسان .

وقد تتهم السياحة بأنها تؤدى - فى غيبة التخطيط السليم - إلى تلوث مياه البحار والمحيطات نتيجة إلقاء مخلفات السفن والبواخر السياحية بها ، وعدم وجود نظام صرف صحى سليم للقرى السياحية والفنادق القائمة على هذه الشواطىء .

كما قد تساهم السياحة فى تلوث الهواء الناتج عن تشغيل كافة وسائل النقل السياحى البرية والبحرية والجوية .

كما تنتج عن النشاط السياحى أيضا تلوث سمعى ناتج عن

زيادة أعداد السائحين وتكدس وسائل النقل السياحى بصفة خاصة فى الأماكن المزدحمة بالسكان ووسط المدن .

وكذلك قد يترتب على السياحة التلوث البصرى نتيجة التنمية السياحية غير المخططة تخطيطا علميا سليما والتى لا تراعى التوافق المعمارى مع البيئة المحيطة .

وقد لعبت السياحة دوراً كبيراً فى تدمير البيئة الأيكولوجية نتيجة التركز غير المخطط للمشروعات السياحية فى مختلف مناطق الجذب السياحى .

كما أدى عدم انتشار الوعى السياحى لدى كثير من جمهور السائحين الزائرين للبلاد أو مواطنى الدول ذاتها إلى تدمير البيئة الطبيعية بقيامهم بتدمير الشعب المرجانية للحصول عليها كتذكارات سياحية واصطياد الأسماك النادرة وقيام الصيادين بإستخدام الطرق غير المشروعة فى الصيد كالصيد بالديناميت وخلافه .

ومع ظهور السياحة الجديدة والتحول من سياحة الأعداد الكبيرة الى السياحة الحديثة والتى تتميز بالخصائص التالية :

١ - المرونة .

٢ - تقسيم الأسواق الى مجموعات الشرائح Cluster Segments .

٣ - التكامل المحورى .

٤ - السياحة كنظام كامل لخلق الثروات .

بدأت الدول تهتم بالبيئة وتعمل على الحفاظ عليها من كل ما يضر بها وظهرت أنماط سياحية جديدة لم تكن معروفة من قبل والتى تعتمد أساسا على الحفاظ على البيئة الطبيعية مثل السياحة البديلة وتطبيقاتها كالسياحة الطبيعية والسياحة الخضراء والزرقاء وسياحة مشاهدة الطيور وصيد الحيتان وتتبع الفراشات النادرة ... الخ .

كما ظهر الإهتمام بتحليل ما يعرف بالتكلفة والمنفعة ، والخاصة بالتنمية السياحية ، على اعتبار ان تحليل هذا العنصر لا يساعد فقط على الحفاظ على البيئة ، وإنما يؤدى إلى رفع المنفعة الاقتصادية الناتجة عن التنمية السياحية ، وبالتالى زيادة مساهمة السياحة فى دعم الاقتصاد القومى .

ويرتبط بالهدف السابق ضرورة تحديد الطاقة القصوى الحاملة لكل منطقة يراد تنميتها سياحيا حتى يمكن التعرف على حدود التنمية كيفاً وكماً ، أى وضع الضوابط الملزمة لتحديد قدرة المنطقة علي استيعاب التدفق السياحى دون هبوط لمستوى الخدمات أو قيمة التجربة السياحية ، ودون ترتيب أية آثار سلبية على البناء الاقتصادى والأيكولوجى للمنطقة محل التنمية . [٢] .

وتظهر هذه المشكلة بوضوح فى الدول النامية أو دول العالم الثالث ، حيث تتجه حكومات هذه الدول إلى العمل على زيادة التدفق السياحى إلى مناطقها السياحية - والذى ظل إلى عهد قريب يعتمد على مبدأ الكم وليس الكيف - دون اتخاذ الاجراءات التى تكفل الحفاظ على عناصر الجذب السياحى لديها ، مما يؤدى فى النهاية إلى تدمير بيئتها الطبيعية وحرمان الأجيال القادمة ، ليس فقط من هذه العناصر ، ولكن ايضا من امكانية الإستفادة منها فى المستقبل .

ولقد بدأت بعض الدول ومن بينها مصر فى الحفاظ على مقومات الجذب السياحى بها ، فعملت مصر على تحديد الطاقة القصوى الحاملة لبعض مناطقها السياحية ، وخير مثال على ذلك ما قامت به مؤخرا فى معابد الأقصر ، حيث قامت بتحديد أعداد السائحين الذين يسمح لهم بدخول بعض المعابد .

ومن الناحية التطبيقية فإن تحديد الطاقة القصوى الحاملة للمناطق السياحية يعد امرا فى غاية الصعوبة ، حيث يتطلب خبرة علمية وعملية من قبل القائمين على هذا العمل [٣] .

وكنتيجة لتقرير لجنة الأمم المتحدة المسماة بلجنة برنتلاند سنة ١٩٨٧ وتقرير الأمم المتحدة المقدم لمؤتمر قمة الأرض المنعقد بريودى جانيرو سنة ١٩٩٢ أن ذاع استخدام مصطلح " التنمية السياحية المتواصلة " والتى تهدف إلى خلق نظام يأخذ فى الاعتبار كافة الإحتياجات والرغبات والدوافع الإقتصادية والإجتماعية بهدف إشباعها مع المحافظة على الوحدة الثقافية والحضارية والتوازن الأيكولوجى ونظام أساسيات الحياة بالنسبة للأجيال المستقبلة دون التضحية بمصالح الأجيال الحاضرة .

وبإزدواج أهداف التنمية السياحية المتواصلة والمتوازية ، يمكن تحقيق التوازن فى التنمية السياحية الذى يخلق مع تواصل هذه التنمية مستقبلا أكثر انتاجية واقل اضرارا بالمصالح الحيوية للمجتمع من اقتصادية واجتماعية وحضارية وبيئية ونفسية بل

وسياسية .

وعلى ذلك تكون العودة بالسياحة إلى الطبيعة اساسا من أسس التخطيط لتنمية سياحية أكثر استقرارا واعم نفعا .

اهداف البحـــــث :

يهدف البحث إلى :

١ - توضيح مفهوم السياحة الطبيعية ومدى ارتباطها بالبيئـــة .

٢ - إبراز دور السياحة الطبيعية فى رفع المنفعة الاقتصادية والاجتماعية والبيئية للسياحة .

فروض البحـــــث :

١ - ان اتباع الأسلوب العلمى فى تخطيط التنمية السياحية يؤدى إلى رفع المنفعة الاقتصادية والاجتماعية والبيئية للدولة .

٢ - ان الاهتمام بالبيئة الطبيعية يعمل على جذب نوع جديد من السائحين .

منهجية البحـــــث :

*** البحث الميدانى :**

تم تصميم استقصاء وتوزيعه على عينة عشوائية من السائحين من مختلف الجنسيات الذين يزورون مصر للتعرف على آرائهم فيما يتعلق بإمكانية تطبيق برامج السياحة الطبيعية بها . وتم توزيع الإستقصاء على ١٠٠٠ سائح فى المطارات وفى الفنادق والمتاحف وأماكن الزيارات السياحية وتم تحليل ٨٠٢ استمارة استقصاء كعينة صالحة .

*** البحث المكتبى :**

اعتمد البحث على الكتب والمراجع العربية والأجنبية الحديثة وكذلك المقالات والأبحاث .

ثانيا : السياحة وصلتها بالبيئة الطبيعية :

تعتبر السياحة مصدرا رئيسيا من مصادر تنمية الدخل القومى للعديد من دول العالم ، إلا أنها احيانا قد تؤثر تأثيرا سلبيا على عادات وتقاليد المجتمعات المحلية ، وكذلك البيئة الطبيعية أو المصنوعة لهذه الشعوب .

بالرغم من ذلك فإن النظر إلى السياحة كعامل من عوامل نشر السلام والتنمية بين دول العالم يفوق المخاطر العديدة التى يمكن أن تتخلف عن هذا النشاط الحيوى والمؤثر فى اقتصاديات العديد من الدول ، وبصفة خاصة تلك التى تعتمد على السياحة كنشاط رئيسى وأساسى لاقتصادها القومى والمحلى عن طريق التمويل الخارجى المتمثل فى انفاق السائحين والأثر المضاعف للسياحة .

ومن الأمور المتعارف عليها أن الهدف الرئيسى للغالبية العظمى من منظمى الرحلات الشاملة ، هو تحقيق الربح السريع ، وبالتالى الحصول على عائد سريع لرأس المال المستثمر ، بغض النظر عن التكلفة الاجتماعية والثقافية والبيئية والاقتصادية الناتجة عن التنمية السياحية غير المخططة تخطيطا علميا سليما والتى تعانى منها الدول النامية .

وهناك العديد من الأمثلة عما لحق مناطق سياحية كثيرة فى مختلف انحاء العالم من تدمير بيئى ، نتيجة الممارسات الخاطئة لجمهور السائحين ، أو كنتيجة لعدم اتباع القواعد العلمية السليمة فى التخطيط للتنمية السياحية ، وخير مثال على ذلك ما تعرضت له شواطىء الفلبين وكينيا من تآكل ، كما أدى إقامة المتنزهات الرياضية (Game Parks) بكينيا وتنزانيا إلى اخلاء مناطق شاسعة من سكانها المحليين الذين كانوا يمارسون نشاط الرعى ، كما أجبرت مجتمعات الصائدين فى ماليزيا على ترك واخلاء مواقعهم الأصلية ، من إجل إقامة الفنادق السياحية على امتداد شواطىء ماليزيا (Penang) .

وتعانى الدول النامية من تسرب قدر كبير من دخلها السياحى إلى الخارج ، وقد قدرت نسبة التسرب فى تايلاند وحدها ٦٠٪ من اجمالى ٤ بليون دولار (الدخل السياحى السنوى لتايلاند) لدرجة أن البعض أطلق على السياحة "الاستعمار الجديد "New Imperialism" [٤] .

ولذلك تم إنشاء منظمة جديدة تدعى (Tourism Concern) وكان الهدف من انشائها هو تحديد ومراقبة الاثار المتخلفة عن النشاط السياحى فى الدول النامية (دول العالم الثالث) ، ولقد قامت هذه المنظمة بإصدار ما يشبه الدستور من اجل تحقيق تنمية سياحية متواصلة تؤيد فيه [٥] .

١ - تقليل حجم الفاقد والتلوث بكافة انواعه وكذلك السلوك الاستهلاكى الزائد .

٢ - تعظيم استخدام الموارد المحلية المتاحة بقدر الإمكان فى

التنمية السياحية .

٣ - مراعاة عادات وتقاليد شعوب الدول المضيفة .

٤ - إشراك المجتمع المحلى فى التخطيط للتنمية السياحية

٥ - تقييم الآثار الاجتماعية والبيئية والاقتصادية الناتجة عن التنمية السياحية .

٦ - التأكيد على أن المجتمع المحلى يعود عليه القدر الأكبر من المنافع نتيجة ممارسة النشاط السياحى .

وتمشياً مع اتجاه العالم نحو تطبيق مبادىء التنمية السياحية المتواصلة التى تحافظ على البيئة وترعى مصالح المجتمع المحلى ، اتجه منظمو الرحلات الشاملة إلى إطلاق " الخضر " على أنفسهم ، مما يعكس بطبيعة الحال انحيازهم إلى جانب السياحة الطبيعية . ويأمل انصار السياحة الطبيعية ان يقضى هذا النمط الجديد على عدم التوازن البيئى والاجتماعى والاقتصادى الناتج عن تطبيق السياحة القديمة .

فالسياحة الطبيعية تعمل على الاستفادة القصوى من الموارد المحلية المتاحة ، كما انها تعمل على الحفاظ على نظام الفونا والفلورا وتقدم للمجتمع المحلى كافة الحوافز الاقتصادية من اجل الحفاظ على البيئة ، وأياً كان أعداد السائحين الزائرين للمنطقة ، سواء كانت مجموعات صغيرة أو سائحين فرادى ، فمما لا شك فيه ان هذه الزيارات السياحية تترك اثرا قد يكون مدمرا على المجتمع المحلى خاصة اذا كان هذا المجتمع ليس لديه احتكاك سابق بمجتمع السائحين ، كأن يكون هذا المجتمع " مجتمعا قبليا " على سبيل المثال .

ويظهر هذا التأثير السلبى على المجتمع المحلى على شكل نقل بعض الأمراض التى لم تكن معروفة من قبل .

ومن جهة اخرى فقد اتجهت بعض هذه المجتمعات القبلية إلى تشجيع حركة السياحة اليها وذلك للاستفادة من العائد الاقتصادى الناتج عن هذه الصناعة . وقد يساعد تدفق الحركة السياحية إلى هذه المناطق على المحافظة على عادات وتقاليد هذه المجتمعات البدائية باعتبارها جذب رئيسى وأساسى . فالسائح يرغب فى التعرف على عادات وتقاليد هذه لشعوب والتى تختلف اختلافا جذريا عن عاداته وتقاليده لذلك رفعت دولة بروجواى شعار Getting Close to Indigenous People تمشيا مع هذا الاتجاه .

وبصفة عامة ، فإن السائحين الذين يزورون المجتمعات كجزء من عناصر الجذب التى تتمتع بها المنطقة . وتعتبر الحكومات أيضا مسئولة مسئولية كاملة عن تدمير بيئتها المحلية . فقد لجأت العديد من هذه الحكومات إلى تدمير غاباتها وذلك بغرض الإستيلاء على أراضي هذه الغابات .

ثالثا : التنمية المتواصلة :

بدأ اهتمام العالم بالبيئة والتنمية بصورة واضحة منذ لقاء (فونكس) الشهير والذى تم كجزء من العملية التحضيرية لمؤتمر الأمم المتحدة عام ١٩٧٢ حول بيئة الانسان ، وكان هذه المؤتمر مخصصا لتأكيد العلاقة بين البيئة والتنمية . ولقد كان هذا التقرير (تقرير فونكس) وإعلان ستوكهولم ١٩٧٢ وكذلك اعلان كوكيوك ١٩٧٤ وبرنامج الأمم المتحدة للبيئة ١٩٨١ ، بمثابة الخطوات الأولى فى طريق رسم وترسيخ استراتيجيات سليمة للحفاظ على البيئة من اجل تحقيق تنمية متوازنة اجتماعيا واقتصاديا وبيئيا (إيكولوجيا) وهذا المصطلح هو الذى تم استخدامه فيما بعد ليدل على التنمية المتواصلة .

واهتم تقرير " برنتلاند " ١٩٨٧ باساليب التنمية البديلة ، والذى اعقبه فيما بعد قيام الأمم المتحدة بدعوة الدول عام ١٩٩٢ إلى مؤتمرها الشهير " مؤتمر قمة الأرض " تحت عنوان "التنمية والبيئة وجهان لعملة واحدة " [(٦)] .

ولقد بدا واضحا مدى الخلاف بين الشمال والجنوب فى هذا المؤتمر ، فبينما يعترف الشمال بضرورة وجود علاقة أو رابطة بين البيئة والتنمية ، نجد أن الجنوب يعطى اولوية للجدول الزمنى للتنمية ولا يسمح بأن تؤثر المعايير البيئية الحديثة على اقتصادياته المثقلة بالديون ، أو بمعنى آخر فهو لا يسمح بتوقف خطط التنمية فى بلاده من أجل الحفاظ على البيئة فى العالم .

وقد اقترحت لجنة التنمية والبيئة فى دول البحر الكاريبى وامريكا اللاتينية (١٩٩١) ان يتم تحقيق التحالف بين الشمال والجنوب حتى يمكن تغيير السلوك الاقتصادى المخالف للبيئة ، وبالتالى توفير الرخاء العالمى ، ويتطلب هذا وضع استراتيجية للتنمية طويلة المدى ، يتم من خلالها تحديد دور ومسئولية كل من الشمال والجنوب فى الحفاظ على التنمية والتوازن البيئى .

وبصفة عامة فإن التخطيط للتنمية المتواصلة يجب أن يراعى خمسة أبعاد رئيسية : (٧)

١ - **التواصل الإجتماعى :**

يجب أن تقوم التنمية المتواصلة على الفهم الصحيح للمتطلبات الاجتماعية للمجتمع ، وأن تهدف إلى بناء حضارة بشرية تتمتع بالمساواة بقدر الإمكان فى موارد الثروة المتاحة ، وكذلك فى توزيع الدخل حتى تقل الفجوة الاقتصادية بين الدول المتقدمة التى تمتلك مقومات الثروة وبين الدول النامية التى لا تمتلك هذه المقومات .

٢ - **التواصل الاقتصادى :**

يهدف التواصل الاقتصادى إلى تخصيص الموارد وإدارتها بفاعلية أكبر مع توفير كافة السبل من اجل تشجيع الاستثمار العام والخاص ، مع ضرورة التغلب على المشكلات الاقتصادية التى تواجهها الدول النامية المثقلة بالديون ، مما يؤدى إلى استنزاف مواردها من أجل سداد هذه الديون ، وكذلك الشروط التعسفية للتبادل التجارى وحواجز الحماية التى ما زالت مطبقة لدى الدول المتقدمة .

وفى النهاية ، فإنه يجب تقييم الكفاءة الاقتصادية ، ليس فقط من منظور مقدار ما يحققه النشاط الاقتصادى من ربحية ، وإنما يتعدى التقييم هذا الحيز ليشمل تقييم الإطار الاجتماعى للبيئة والذى يعتبر أكثر شمولا من معيار الربحية الضيق .

٣ - **التواصل البيئى :**

ويحرص التواصل البيئى على مراعاة الجوانب التالية :

* ترشيد استهلاك بعض مصادر الطاقة الملوثة للبيئة مثل البترول والفحم والأنواع الأخرى واستبدالها بمصادر متجددة أو منتجات غير ملوثة للبيئة .
* العمل على تركيز البحث عن تكنولوجيات لتوفير مصادر طاقة جديدة ذات مخلفات قليلة ،
* تحديد القواعد اللازمة لحماية البيئة .

٤ - **التواصل المكانى :**

ويسعى التواصل المكانى إلى تحقيق توازن فى التوزيع العمرانى مع التركيز علي الآتى :

* تخفيض التركيز السكانى فى المدن الكبرى .
* العمل على الحفاظ على الموارد البيئية الهشة .
* العمل على تشجيع اقامة المحميات الطبيعية لحماية التنوع فى الكائنات الحية .

٥ - **التواصل الثقافى :**

ويعنى بالتواصل الثقافى مراعاة الأصالة فى التنمية ، بحيث تراعى التنمية المميزات المحلية والخصائص الثقافية والبيئية التى تميز كل دولة عن غيرها أو كل مجتمع عن غيره .

وبتطبيق الأبعاد السابقة فى مجال السياحة ، فإنه يمكن تعريف التواصل السياحى بأنه " التواصل الذي يقوم على بيئة صالحة للنمو السياحى وقبول ومساندة المواطنين والسكان المحليين لمناطق التنمية السياحية ، بالإضافة إلى تنفيذ القرارات الاستراتيجية المتعلقة بالأمن والإستقرار والأمان وتعظيم المنافع الاقتصادية والاجتماعية والحضارية والنفسية من السياحة وحماية المستهلك . (٨)

ونستخلص مما سبق أن السياحة لا يمكن أن يتم تنميتها تنمية منفصلة ، أو بمعزل عن كافة الصناعات الخدمية والانتاجية القائمة بالمنطقة السياحية ، فالسياحة تتداخل مع أنشطة العديد من القطاعات الأخرى كما أنها تتأثر بالنظم الحكومية التى تحكم الدول . ولذلك فإنه يجب مراعاة هذه الأبعاد المتعددة والخصائص المختلفة للسياحة كنشاط يؤثر ويتأثر بالعديد من العوامل الخارجية والداخلية ، لذلك فإن تبنى وتطبيق استراتيجيات جديدة للتنمية والتسويق السياحى أصبح من الأمور الواجبة على أن تأخذ هذه الإستراتيجيات فى اعتبارها العديد من العوامل منها : (٩)

* ان تراعى التنمية السياحية البيئة ، وتتخذ كافة انواع الاجراءات للحفاظ عليها من كافة انواع التلوث .
* ان تعمل على تشجيع مشاركة القطاع الخاص بتقديم كافة الحوافز التى تتضمن مشاركته الفعالة فى هذا المجال .
* أن تعمل على تنمية الموارد البشرية .
* أن تعمل على تطوير الدور الذى يقوم به جهاز السياحة القومى بحيث يصبح دورا اكبر حيوية وفاعلية .

وتعد العوامل السابقة بمثابة بعض الأدوات الرئيسية اللازمة لتطبيق برامج التنميةالسياحية المتواصلة المؤتمر العالمى الأول للسياحة المتواصلة .

المؤتمر العالمى الأول للسياحة المتواصلة : (١٠)

انعقد هذا المؤتمر فى الفترة من ٢٤ - ٢٩ ابريل سنة ١٩٩٥

بحضور أكثر من ٤٠ دولة والآلاف من خبراء السياحة من أكثر من ٨٠ دولة فى جزيرة لانذاروت Lanzarote بإسبانيا ، والتى أطلق عليها فى الأمم المتحدة اسم Biosphere Reserve وتعنى به ، أن الجزيرة تعد مركزا للموارد البيئية ، وقد اشتركت عدة منظمات واجهزة دولية فى هذا المؤتمر هى :

- منظمة الأمم المتحدة للتعليم والعلوم والثقافة UNESCO
- برنامج الأمم المتحدة للبيئة UNEP
- منظمة السياحة العالمية WTO
- اللجنة الأوربية وبرنامج INSULA
- بعض الأجهزة القومية والمحلية .

الأهداف الرئيسية للمؤتمر :

١ - وضع قواعد للتنمية السياحية المتواصلة ، والتى تعمل على الحفاظ على الموارد الطبيعية والتراث الطبيعى والحضارى والتنمية الاجتماعية والاقتصادية .

٢ - تنشيط خطوات البحث عن البدائل والأنماط السياحية الجديدة .

وبناء على ما سبق فإنه ينبغى عند الإستغلال السياحى للموارد الطبيعية والتراث الحضارى والثقافى مراعاة القواعد الآتية :

أ - الحدود القصوى للإستغلال السياحى لهذه الموارد .

ب - تحديد الوسائل اللازمة لتأصيل مصطلح السياحة المتواصلة .

ج - التخطيط المتكامل .

د - إعداد برامج تدريب متنوعة للمخططين ، الوكلاء السياحيين ، المجتمع المحلى والمستهلكين .

هـ - تحقيق التعاون بين الدول المختلفة .

وقد انتهى المؤتمر إلى بعض التوصيات المتعلقة بالسياحة المتواصلة ، كما أقر المؤتمر برنامج عمل يدور حول اهمية التنمية السياحية المتواصلة وتطبيق الأجندة ٢١ على القطاع السياحى بالاعتماد على القواعد السابق ذكرها .

وانتهى المؤتمر إلى أن الفضل فى اقامة المنتجعات الفاخرة فى البلاد النامية ، يرجع بصفة أساسية إلى صناعة السياحة ، بالرغم من انتفاع الدول المتقدمة فى أوروبا وامريكا واليابان بكافة مزايا استغلال هذه المنتجعات .

وتعتمد هذه المنتجعات الفاخرة فى العمالة على السكان المحليين والذين يقومون على خدمة النشاط السياحى فى هذه المناطق ، وبالتالى فإن هذه التجمعات السياحية تعيش غالبا بمعزل عن هؤلا السكان فيما يشبه مستعمرات سياحية كبيرة ، مما قد ينتج معه مشاكل اجتماعية خطيرة ، نتيجة لوجود اختلاف بين السائح والمواطن الأصلى فى العادات والتقاليد وكذلك فى معدلات الإنفاق .

وقد أكد المؤتمر فى توصياته الأخيرة بضرورة اتباع الحكومات المختلفة خطة للتنمية السياحية المتواصلة ، ولذلك فقد تم تكوين لجنة لمتابعة الإشراف على ما يتم انجازه واتخاذ الخطوات الأولى على طريق التنمية السياحية المتواصلة .

وتعمل هذه اللجنة على متابعة تطبيق الإتفاقيات وقرارات وتوصيات المؤتمر . كما سيكون عليها العبء الأكبر فى تنفيذ خطة التنمية السياحية المتواصلة وتحديد دور كل من الأجهزة الحكومية ، الوكالات التابعة للأمم المتحدة وممثلى قطاع السياحة وبعض الأجهزة الدولية فى هذه الخطة .

وكان قد سبق انعقاد هذا المؤتمر الدولى الأول للسياحة المتواصلة على ما ذكره Romeril (١٩٨٩) خمس اتفاقيات دولية اختصت بحماية البيئة كمكون رئيسى من مكونات التنمية السياحية يمكن اجمالها فيما يلى : [١١]

١ - استراتيجية حماية العالم (١٩٨٠) World Conservation الاستخدام المتواصل للموارد الطبيعية .

٢ - تقرير لجنة براندت (١٩٨٠) Brandt Commission Report والذى نص على ان التنمية يجب ان تتضمن الحفاظ على البيئة .

٣ - اعلان مانيلا (١٩٨٠) WTO Manila Declaration والذى نص على اعتبار كافة الموارد الطبيعية ميراث مشترك.

٤ - اتفاق منظمة السياحة العالمية وبرنامج الأمم المتحدة للبيئة (١٩٨٢) لإقرار التنمية السياحية القائمة على الحفاظ على البيئة UNEP WT O .

٥ - تقرير برانتلاند (١٩٨٧) Bruntland Report بعنوان التنمية المتواصلة والنمو الاقتصادى .

مؤتمر قمة الأرض : [١٢]

يعتبر مؤتمر قمة الأرض الذى انعقد فى ريودى جانيرو

بالبرازيل عام ١٩٩٢ نقطة الانطلاق العالمى نحو حماية كوكب الأرض من كل ما يعتريه من مشكلات طبيعية ، مثل اتساع ثقب الأوزون وظاهرة الإحتباس الحرارى وغيرهما ، فضلا عن المجهودات التى تضمنت الأجندة ٢١ ، ووجوب قيام الدول الأعضاء بها للحفاظ على البيئة .

ولقد وقع زعماء الدول (ما عدا الولايات المتحدة الأمريكية) على وثيقة مؤتمر قمة الأرض ، التى تشير إلى مدى التدمير البيئى الذى اصاب العالم اليوم ، كما حاول المؤتمر وضع خطة للتعامل مع العوامل التى تهدد البيئة بالتدمير فى الوقت الحالى وفى المستقبل .

ولم يرجع المؤتمر آثار التدمير الذى وصلت اليه البيئة اليوم فى العالم إلى دولة أو صناعة واحدة ، وإنما أرجع ما اصاب البيئة من تدمير إلى النشاط التنموى بمختلف انواعه والذى يشكل تهديدا بيئيا للموارد المتاحة فى العالم ، لذلك فإن مسئولية الحد من العوامل المهددة للبيئة وكذلك الكفاح من أجل الحفاظ عليها على المستوى البعيد تقع على عاتق جميع افراد وصناعات وحكومات العالم .

وتعد السياحة باعتبارها أحد عمالقة صناعات القرن العشرين فى طليعة الصناعات التى يجب ان يتم تنميتها ، بما يضمن تحقيق المنفعة الاقتصادية المرجوة ، والتى لن تتحقق إلا عن طريق الحفاظ على البيئة الطبيعية باعتبارها المورد الرئيسى وعنصر الجذب الأساسى الذى تقوم عليه التنمية السياحية .

كما أشار هذا المؤتمر إلى أن أساس التنمية المتواصلة هو الموارد الطبيعية وبإتباع طرق الإدارة البيئية والحضارية السليمة وبإتباع مبادىء إعلان " ريو " للتنمية .

رابعا : السياحة الطبيعية وصلتها بالتنمية المتواصلة :

تعرف السياحة الطبيعية (السياحة الايكولوجية) بأنها السفر إلى المناطق الطبيعية البكر ، بغرض مراقبة ودراسة الإعجاب والتمتع بالجمال الطبيعي وإطاره النباتى والحيوانى وثروتها الطبيعية التي لم تخربها الحياة المدنية ، وتدخل السياحة الأيكولوجية فى دائرة نمط جديد للسياحة يسمى بسياحة الإهتمامات الخاصة ، وهى نمط متزايد يفرض نفسه تدريجيا على ظاهرة السياحة الدولية ويعتمد اعتمادا يكاد يكون كليا على حماية البيئة الطبيعية [١٣] .

ويطلق على السياحة الطبيعية Nature Tourism العديد من المسميات ، فالبعض يطلق عليها مصطلح السياحة الأيكولوجية Eco Tourism والبعض الآخر يسميها السفر الأخضر Green Tourism إلى غير ذلك من المسميات مثل السياحة الخضراء Green Tourism والسياحة البيئية Ennvironmental Tourism والتنمية المتواصلة Sustainable Development [١٤] .

وتتنوع التعريفات الخاصة بالسياحة الطبيعية ، ففى بعض الأحيان ينظر اليها على انها تمثل محور اهتمام كافة الجهات المعنية بالعمل السياحى ، سواء كانت هذه الجهات من جمهور السائحين أو من منظمى الرحلات الشاملة ومن المهتمين بالبيئةوكذلك الأجهزة الحكومية المختلفة .

ويراعى هذا النمط السياحى الجديد الخصائص البيئية والثقافات المحلية للمجتمعات المزارة ويعمل فى ذات الوقت على خلق مزيد من فرص العمالة والحفاظ على البيئة البرية والنباتية .

ويتميز هذا النمط الجديد بشدة حساسيته للبيئة الأيكولوجية والثقافية ، كما أن درجة النمو فى السياحة الطبيعية ، تتصف بالزيادة السريعة مقارنة بالأنماط السياحية الأخرى حيث تقدر نسبة النمو الحالى من ١٠ – ١٥٪ سنويا .

كما أن سائحى السياحة الأيكولوجية ينفقون عادة أكثر من السائحين العاديين ، وقد قدر انفاق هؤلاء بحوالى ١٢ بليون دولار عام ١٩٨٩ وبحوالى ١٨ بليون دولار عام ١٩٩٢ وبحوالى ٢٤ بليون دولار عام ١٩٩٥. وهو ما يشكل نسبة ٥ر٦٪ من حجم الإنفاق على السياحة الدولية فى ذلك العام (٣٧٢ بليون دولار) [١٥] .

ولذلك فإن معظم سائحى هذا النمط الجديد يأتون من البلاد الغنية مثل أسواق اوروبا وشمال امريكا واليابان ، التى يتمتع الفرد فيها بمستوى عال من الدخل كما أنه يتوافر لديه وقت الفراغ اللازم للسفر والسياحة ، وغالبا ما يكون هذا النمط من السائحين من متوسطى الأعمار (٣١ – ٥٠ عاما) الذين لديهم تجارب عديدة فى مجال السفر والسياحة .

أهم الانشطة التى يزاولها السائح الأيكولوجى :

يمارس السائح الأيكولوجى مجموعة متنوعة من الأنشطة مثل مشاهدة الطيور ، ركوب الدراجات ، تصوير المناظر الطبيعية ، سياحة السفارى ، التخييم ، تسلق الجبال وصيد الأسماك (١٦) .

وتعتبر مقاصد دول العالم الثالث من أكثر المقاصدجذبا للسياحة الطبيعية ، حيث تتميز هذه البلاد بتوافر عناصر الجذب الطبيعية ، والتى لم يمتد اليها بعد يد الانسان بالعبث والتدمير . ويمكن حماية لهذه الموارد الطبيعية البكر أن نتمثل بمقولة لبعض علماء البيولوجيا البيئية للسائحين : " لا تأخذوا شيئا من المناطق التى تزورونها إلا الذكريات ولا تتركوا فيها شيئا إلا آثار خطواتكم " .

اقتصاديات السياحة الطبيعية :

قدر الصندوق العالمى للطبيعة World wide fund for nature إجمالى الدخل للدول النامية من النشاط السياحى بـ ٥٥ بليون دولار منها ١٢ بليون دولار من السياحة الطبيعية وحدها وفقا لإحصاءات عام ١٩٨٨ .

ولقد أعرب ما يقرب من ٧ مليون سائح امريكى عن استعدادهم لإنفاق من ٢٠٠٠ إلى ٣٠٠٠ دولار عن كل رحلة سياحية طبيعية . كما أن ٢٧٪ منهم على استعداد لتحمل ٢٠٠ دولار عن كل رحلة يقومون بها (١٧) .

ولقد تزايد أعداد السائحين الزائرين لمنطقة جزر جلاباجوس فى أكوادور من ١٠٠٠٠ سائح عام ١٩٧٩ إلى ٤٧٠٠٠ فى عام ١٩٩٣ عندما تم اعلانها كمنطقة طبيعية بواسطة منظمة اليونسكو . ومن المتوقع ان يصل عدد سائحيها إلى ٨٢٠٠٠ سائح فى عام ٢٠٠٠ .

وقد ازدهر مفهوم السياحة الطبيعية ، نتيجة لزيادة الطلب على سياحة المغامرات وعلى سياحة الهواء الطلق ، كما أجمع أنصار السياحة الطبيعية على ان فوائد هذا النوع الجديد تتعاظم يوما بعد يوم ، وبإزدهار السياحة الطبيعية تتحقق للمنطقة السياحية أو الدولة العديد من المنافع مثل خلق فرص للعمالة وتعظيم العائد الإقتصادى إلى غيره .

وبصفة عامة ، تتلخص فوائد تطبيق السياحة الطبيعية فيما يلى (١٨) :

١ - ارتفاع مستوى الإنفاق اليومى ، وكذلك متوسط الإقامة لهذا النوع من سائحى هذا النمط الجديد عن نظرائهم من سائحى سياحة المجموعات الكبيرة .

٢ - انخفاض معدل ضخامة الإستثمارات اللازمة لهذه المشروعات حيث أنها تعتمد على الخدمات المقدمة من قبل المجتمعات المحلية .

٣ - انخفاض درجة التسرب الاقتصادى نظرا لأن المكون المحلى يشكل الجزء الأكبر من المنتج السياحى .

٤ - ارتفاع مستوى الوعى السياحى لدى مواطنى الدولة المزارة أو المقصد السياحى ، وكذلك لدى سائحى هذا النمط الجديد ، نظرا لمعرفتهم التامة بأهمية الحفاظ على موارد المنطقة الطبيعية من أجل تحقيق أكبر قدر من الإستمتاع بتجربة الزيارة ، ومزيد من استفادة المجتمع المحلى والنشاط السياحى القائم .

٥ - تعمل السياحة الطبيعية على الحفاظ على البيئة وحمايتها من التعرض لأقل الأضرار البيئية الممكنة والناتجة عن الإستغلال السياحى غير المخطط للمناطق المختلفة ، بما يكفل إمكانية استغلال المنطقة السياحية لسنوات عديدة لمصلحة الأجيال القادمة .

ونظرا لأن مصطلح السياحة الطبيعية يتمتع بالحداثة نسبيا ، فإن تكلفة تطبيق هذا النمط المستحدث من السياحة لم يتم تحديدها بعد على وجه الدقة .

وبالرغم من ذلك ، فإن لهذا النمط الجديد من السياحة العديد من المؤيدين والقليل من المعارضين . ويركز مؤيدو السياحة الجديدة على أنها تحقق أعلى منفعة اقتصادية للمجتمع المضيف ، نظرا لكونها تعمل على إشراك المجتمع المحلى فى التنمية السياحية ، وكذلك تحقيق اقل معدلات للتسرب الاقتصادى ، نظرا لإرتفاع نسبة المكون المحلى فى هذا المنتج الجديد ، ويتوقف نجاح تطبيق مفهوم السياحة الطبيعية على مدى قدرتها على تقليل معدلات التسرب الاقتصادى عن المعدلات المحققة من قبل السياحة القديمة (السياحة الجماهيرية) (١٩) .

خامسا : مستويات تطبيق السياحة الطبيعية :

تتطلب السياحة الأيكولوجية إعلام المسافرين بأن البيئة الطبيعية ، والتى هى هدف الزيارة ومقوماتها ، تتميز بالهشاشة

وشدة الحساسية .. ويأخذ الإهتمام بالسياحة الأيكولوجية عدة مستويات : (٢٠)

المستوى الأول : تحتاج السياحة الايكولوجية إلى دعم مادى من كل من السائح (المسافر لهذا الغرض) والأجهزة القائمة على حماية البيئة ويأخذ هذا الدعم شكل زيادة فى الضرائب والرسوم المفروضة على المغادرة ، كما قد يأخذ هذا الدعم شكل نسبة معينة من ثمن الأراضى المخصصة للسياحة والمشروعات السياحية .

المستوى الثانى : ويتضمن هذا المستوى المشاركة المحلية للسائحين فى الحفاظ على البيئة ، عن طريق اشتراكهم فى زراعة الأشجار وبعض عمليات النظافة Litter Cleanups .

المستوى الثالث : يعمل المستوى الثالث على التأكيد على أن السياحة بكافة عناصرها (نقل جوى / مزارات سياحية / وسائل إقامة) تدين بنموها وازدهارها للبيئة الطبيعية ، وعلى ذلك فإنه ينبغى العمل على ضمان عدم إضرار السياحة للبيئة الطبيعية ، وان الرحلات السياحية لا تخلف آثارا سلبية وإنما إيجابية ، أو على أقل الفروض ترك البيئة الأيكولوجية كما حباها الله دون أى تغيير .

المستوى الرابع : توضيح تأثير السائحين على ايكولوجية المكان وضرورة إيجابيته على أن تتضمن الجهود المبذولة الزراعة الحيوية ، اساليب جنى المحاصيل المتواصل القليل ، استهلاك مصادر الطاقة غير النظيفة ، والاستخدام الأمثل لتكنولوجيا العصر ، والتى قد تضر بالبيئة الطبيعية فى حالة الإفراط فى استخدامها وتطبيقها . كما يشير هذا المستوى أيضا إلى ضمان مشاركة السائحين الفعلية لإعادة ترميم واصلاح البيئة الطبيعية .

المستوى الخامس : ويتحقق هذا المستوى بعد اكتمال المستويات الأربع السابقة حين تزدهر السياحة الطبيعية بمشاركة كافة اجهزة الدولة فى الحفاظ على البيئة .

ويظهر ذلك وبصورة واضحة مع زيادة الإتجاه نحو تشغيل وسائل النقل بمواد ووقود خالى من الرصاص ، ووسائل الإقامة واستخدامها لأجهزة تبريد وتعبئة تعمل بالطاقة الشمسية وبأقل الآثار السلبية .

وقد شبهت السياحة الأيكولوجية بالاتيكيت نظرا لاعتمادها على شعار (ما يجب ان تفعل وليس ما نفعل حاليا) فهى سياحة تعتمد اساسا على البيئة الطبيعية .

فعلى سبيل المثال تعتمد كوستاريكا فى دخلها الاجمالى على السياحة الطبيعية (الأيكولوجيا) .

فالسائح المثقف لهذا النوع أو النمط الجديد من السياحة ، لا يتوقع من المقصد السياحى توفير الفنادق المكيفة ذات الأجنحة الكبيرة ، فهو يسعى إلى الإندماج والإختلاط التام مع الطبيعة وبخاصة فى سياحة المغامرات ، وهذا لن يتحق له إلا عن طريق الإحتكاك المباشر بالمجتمعات المزارة وتعرفه على عاداتها وتقاليدها .

وبناء على ما سبق ، يتم تعريف السياحة الأيكولوجية بأنها ليست فقط سياحة قائمة على الطبيعة ، ولكنها سياحة تسعى إلى وتساعد على الحفاظ على هذه المقومات الطبيعية وموارد الجذب ، وبالتالى فهى تعمل على تدعيم المشروعات المحلية ، وتساعد على إيجاد تفسيرات للمصطلحات العلمية الجديدة التى بدأت تظهر على السطح مثل مصطلح التنوع البيولوجى Biodiversity .

التأثير المتبادل بين السياحة والبيئة :

تعتمد السياحة اعتمادا أساسيا على البيئة الأيكولوجية من مناظر طبيعية خلابة للجبال ، بحيرات ، قنوات ، محيطات ووديان . ولذلك يمكن القول بأن البيئة هى إحدى الدوافع الأساسية لاختيار السائحين مقصدا سياحيا بعينه دون غيره .

لذلك يجب ان يهدف النمو السياحى السريع إلى تحقيق التوازن بين المنافع الاقتصادية والتواصل البيئى ، عن طريق الإدارة السياحية السليمة ، التى تعمل على تقليل وتخفيف الآثار السلبية للسياحة على البيئة .

وهناك وجهتى نظر متعارضة على تأثير السياحة على البيئة ، فإحداهما تسعى لإثبات أن السياحة تعمل على الحفاظ على الآثار التاريخية والكنوز الاثرية وكذلك على البيئة الطبيعية ، عن طريق الآثار الاقتصادية للسياحة والدخل السياحى ، والذى تستطيع الدول استخدامه فى تحقيق هذا التوازن .

بينما يسعى الرأى الآخر لإثبات أن السياحة ما هى إلا ازدحام وضوضاء ، بل هى تساهم ايضا فى القضاء على المخلوقات البرية والحيوانات والنباتات .

ويساهم النشاط السياحى غير المخطط فى تلوث مياه البحار

والمحيطات والأنهار ، عن طريق القاء المخلفات بالأنهار والشواطىء [٢١] .

وقد طالب مؤيدو هذا الرأى بإيقاف مشروعات التنمية السياحية فى حالة تعارضها مع البيئة الطبيعية ، ومثال على ذلك ما حدث فى منطقة (Greet Barrier Reef) الحاجز المرجانى الضخم بجوار شواطىء قارة استراليا ، والذى تم تدميره بواسطة السياحة والسائحين والذين كانوا - بعلمهم أو دون أن يعلموا - يسيرون فوقه ويقتلون بذلك الشعاب المرجانية أو يأخذونها معهم كتذكار من المنطقة .

ومن هذا المنطلق اصبح ينظر إلى السياحة كعدو للبيئة ، وتتبنى الوكالة الامريكية الفيدرالية لإدارة الأراضى Local Arm of Federal Land Agency Managing مشروع تعليم الزائرين وتوعيتهم عن طريق البرامج التوضيحية المتخصصة فى هذا المجال (كتالوجات محاضرات ومناقشات) .

ولتفهم مدى علاقة الأشخاص بالبيئة الطبيعية يجب تحديد الآتى :

أ - الطاقة الحاملة للسياحة :

ويتم تعريف الطاقة الحاملة للسياحة بأنها الحد الأقصى لعدد الأفراد والذين يمكن أن تستوعبهم المنطقة دون الإضرار بالبيئة .

وتختلف الطاقة الحاملة باختلاف نوع البيئة وباختلاف افراد المجتمع . وهناك امثلة قليلة لتطبيق الطاقة القصوى الحاملة للمناطق السياحية محل التنمية . من انجحها ما تم تطبيقه بواسطة Deer Valley Ski Resort in Utah ولقد تم تسويق هذا المجتمع باعتباره يحقق اقصي درجات الاشباع لرغبات واحتياجات السائحين ، دون إحداث أية آثار سيئة عن طريق تحديد حد أقصى يقدر بثلاث آلاف شخص لإستغلال الجبل فى وقت واحد .

ويجب التوسع فى تطبيق هذه الأمثلة فى صناعة السياحة علي ان يتم تطبيق الطاقة القصوى الحاملة للسياحة على كل من مناطق البيئة الطبيعية والمصنوعة .

الآثار الضارة بالسياحة على البيئة الطبيعية :

يمكن تقسيم الاثار الضارة التى تعكسها السياحة وتجاوزاتها على البيئة الطبيعية فيما يلى [٢٢] :

١ - التلوث الهوائى نتيجة عوادم السيارات واستخدام مصادر الطاقة الغازية والكهربائية وغيرها من نظام التدفئة العالمى ، والذى يساهم فى تلوث الهواء وينتج عنه ارتفاع مستوى البحار وارتفاع درجات الحرارة فى العالم والفيضانات ، وبالتالى تدمير اماكن المشروعات السياحية على الأراضى المنخفضة بهذه الفيضانات .

٢ - التلوث المائى (البحر - البحيرات - الأنهار - عيون المياه) :

تعانى شواطىء البحار والمحيطات والبحيرات من التلوث الناتج عن :

* ناتج الصرف الصحى غير المعالج أو الصادر من اجهزة الصرف الصحى غير السليمة .

* الصرف الصحى من البواخر السياحية واليخوت التى لا تحتوى على اجهزة سليمة للمعالجة .

* كثرة استخدام اللنشات الترفيهية والمستخدمة فى صيد الاسماك وسائر الرياضيات البحرية

وتؤثر السياحة تأثيرا مباشرا على جودة المياه نتيجة الأنشطة المتعددة التى تمارس بواسطة السائحين ، مثل استخدام المراكب الترفيهية ، السياحة والتخييم ، فيتخلف عن تسيير المراكب الترفيهية فى البحيرات وقود وزيوت تظهر على سطح المياه ، وتساهم فى احداث الاثار السلبية وتدمير الكائنات والنباتات البحرية ، والحياة البرية بتقليل مستوى الأوكسجين فى المياه ، ولذلك ينبغى عدم السماح بتشغيل المراكب ذات المحركات ، واستبدالها بمراكب التجديف والشراع فقط .

٣ - التلوث الضوضائى الناتج عن محركات الطائرات وكثافة حركة المرور والزيادة الضخمة فى أعداد السائحين على الشواطئ وفى المقاصد السياحية .

وفيما يلى جدول يوضح الآثر الضار لبعض الأنشطة السياحية على البيئة الطبيعية :

نوع النشاط السياحى	الأثر على البيئة الطبيعية
-تسلق الجبال	يؤدى هذا النشاط إلى إلحاق الضرر بأعشاش الطيور كما يساهم فى تدمير الحياة النباتية على هذه الجبال
-الرياضات المائية	تساهم فى هجرة الطيور و الأحياء المائية ، كما أنها تعمل على تدمير و تآكل الشواطئ .
-الفروسية/ركوب الخيل	و تضر هذه الرياضة بالحياة النباتية .
-المركبات (الترفيهية)	و تعمل على إلحاق الضرر بالأنظمة البيئية الصحراوية و الكثبان الرملية الشاطئية .
-القنص و صيد الأسماك	و يؤدى هذا النشاط إلى قتل الحيوانات للحصول على فرائها كتذكار .
-المزارات السياحية	و تؤثر على كل من البيئة الطبيعية و المصنوعة من خلال تدمير الحياة النباتية و التربة-كما تساهم فى تدمير المناطق الأثرية و التاريخية عن طريق الزيارات المكثفة من قبل السائحين لهذه المناطق .
-زيارة الكهوف	و يساهم هذا النشاط فى خروج الخفافيش من البيات الشتوى .
-رياضة المشى	و تعمل على اندثار أعشاش الطيور التى تتخذ الأرض موطنا لها .
-وسائل النقل البرى (الرياضية)	تلوث الهواء و التلوث الضوضائى
-وسائل النقل المائى	تلوث المياه بمخلفات السفن من الزيت و البترول بخلاف التلوث الضوضائى
-التزحلق على الجليد	إلحاق الضرر بالتربة و النبات و الغابات

ومن الملاحظ أن البيئة تتأثر بشكل عام ليس فقط ببعض الأنشطة السياحية مثل رياضيات التزحلق على الجليد وتسلق الجبال . الخ وإنما يصيبها الضرر ايضا من الأنشطة السياحية الخفيفة والتى لا تعتمد على الوسائل الحديثة مثل مشاهدة الطيور ، فى حالة عدم دراية الممارسين لهذا النمط بتأثيرها المدمر على البيئة والمتمثل فى إلحاق الضرر بالحياة النباتية وإزعاج الطيور .

وأصبح الحفاظ على البيئة اتجاها سائدا لدى جمهور السائحين ، وظهر السائح المثقف الذى يهتم بالرحلات الطبيعية وقد اشارت الدراسات ان حوالى ٨٥٪ من السائحين يهتمون ويساندون الشركات السياحية التى تعمل فى مجال السياحة الطبيعية .

ولقد ترتب على انتشار هذا الاتجاه ظهور الشركات السياحية المنظمة للرحلات الطبيعية فى جميع انحاء العالم ، وإصبح العديد من هذه الشركات تعلن عن نفسها باعتبارها شركات منظمة للسياحة الطبيعية وتسعى وراء حماية البيئة واطلقوا على انفسهم لقب " الخضر " Green .

وحتى تتمكن هذه الشركات من الحصول على هذا اللقب يجب عليها ان تتمتع بتاريخ طويل فى العمل السياحى وتنظيم رحلات المجموعات الصغيرة التى تعمل علي الحفاظ على الخصائص البيئية للمنطقة المزارة وفقا للشروط والقواعد التى تتبناها هذه المجتمعات المحلية .

كما يجب على هؤلاء المنظمين التأكد من انتفاع المواطنين المحليين بفوائد الرحلات ، على أن تكون مساوية لتلك التى يحصل عليها السائح الزائر للمنطقة .

القواعد التى يجب مراعاتها عند تخطيط وتنظيم السياحة الطبيعية :

١ - تنمية وعى وإدراك السائح بأهمية احترام مكونات البيئة التى هى اساس السياحة الطبيعية ، النبات والحيوان .

٢ - تنمية العلاقات بين السائح والمواطن المحلى .

٣ - الفهم التام لنظم حماية المناطق الطبيعية وحماية السكان المحليين .

وقد أجرت منظمة "Roper" الأمريكية دراسة فى عام ١٩٩٠ لتصنيف المجتمع الامريكى بغرض إيجاد علاقة بين السكان والبيئة ، ولقد صنفت هذه المنظمة الامريكيين إلى خمسة أنماط رئيسية من حيث درجة الاهتمام وتوافر الوعى البيئى لديهم وكان التصنيف كالآتى : [٢٣]

1- True Blue Greens.
2- Green Back Greens.
3- Basic Browns.
4- Grousers.
5- Sprouts.

ويتميز سائحو النمط الأول بأن لديهم وعى تام بأهمية الحفاظ على البيئة الطبيعية ، كما أنهم على استعداد للتكاتف من اجل نشر الوعى البيئى بين الناس ، أما النمط الثانى من السائحين فيشترك مع النمط السابق فى العديد من الاهتمامات وعلى رأسها الاهتمام بالبيئة ، كما أن لديهم الاستعداد لتحمل نفقات باهظة من اجل الاشتراك فى رحلات السياحة الطبيعية ، إلا أنهم يعدوا أقل إيجابية من النمط الاول .

ويمثل نمط الـ Basic Browns القطاع الاكبر من الشعب الأمريكى (حوالى ٥٠ مليون أمريكى أى ما يعادل ٢٨٪ من اجمالى السكان) .

ويتميز هؤلاء بأنهم اقل ايجابية وحماسا فى الحفاظ على الطبيعة والبيئة كما تتميز مشاركتهم فى الحفاظ عليها بالمحدودية .

ويقوم الـ Grousers ببعض المحاولات الايجابية المحدودة تجاه البيئة الا انهم يدافعون عن هذه الجهود المحدودة عن طريق الإنغماس فى توجيه اللوم والنقد إلى غيرهم .

ويتميز النمط الاخير Sprouts بايمانهم بالبيئة إلا انهم لم يقوموا بالفعل بأى محاولا ايجابية تجاه الحفاظ عليها .

سادسا : البرنامج العالمى للحفاظ على البيئة (الكوكب الأخضر) : [٢٤]

يعد برنامج الكوكب الاخضر برنامجا عالميا يهدف إلى نشر المعرفة البيئية .

ولقد أنشىء هذا البرمانج بناء على اقتراح مقدم من السيد موريس سترونج السكرتير العام السابق لمؤتمر قمة الأرض ، والذى عقد بمدينة ريودى جانيرو بالبرازيل ، بغرض زيادة وعى المواطنين وكذلك القائمين على مختلف الصناعات بما تلحقه هذه الصناعات

بالبيئة من أضرار .

وقد أنشىء هذا البرنامج من قبل مجلس السياحة والسفر العالمى World Travel AND (WTTC) بهدف اقامة مركز عالمى لبحوث البيئة ، إلى وضع الإرشادات الرئيسية الملزمة للحفاظ على البيئة فى التسعينات .

وقد تعاونت معظم مؤسسات وشركات السياحة والسفر مع هذه المنظمة (WTTC) من اجل دفع ونشر فكرة البرنامج فى جميع انحاء العالم . كما تحمل مجلس الأرض – Earth Council – وهو تشكيل رائد فى مجال البيئة والتنمية المتواصلة ، ويهدف إلى تنفيذ توصيات واتفاقيات مؤتمر قمة الأرض المسئولية كشريك مع مجلس السياحة والسفر والذى حاز على مساندة كاملة من قبل برنامج الأمم المتحدة للبيئة (UNEP)

ونظرا لأن زيادة أعداد السائحين إلى منطقة سياحية معينة اصبح ينظر اليه باعتباره مخاطرة بيئية ، كان الهدف الرئيسى من برنامج الكوكب الأخضر هو نشر التربية البيئية بين القطاعات السياحية المختلفة بغرض :

- الأخذ بالتطور الحادث فى التطبيقات البيئية ، والتى تعتمد على الإرشادات الدولية فى هذا المجال .
- تلقى المساعدات والمعونات الفنية فى مجال تقنيات إدارة البيئة باتباع أفضل التطبيقات العالمية فى هذا المجال .
- إثبات هذه المشاركة عن طريق رفع شعار الكوكب الأخضر ونشره لدى جمهور المواطنين .

وتعتبر كندا دولة رائدة فى مجال الحفاظ على البيئة حيث تبنت الخطة الخضراء فى ١١ ديسمبر ١٩٩٠ للتنمية المتواصلة .

فقد قامت الحكومة بتخصيص ٣ بليون دولار للإنفاق على البيئة فى الفترة بين عامى ١٩٩١ – ١٩٩٧.

وبالطبع كان للسياحة نصيبا فى هذه الخطة .

وقد اوصت الخطة بتخصيص ١٢٪ من الأراضى الكندية للحدائق والأماكن التاريخية .

كما خصصت الخطة جزءا من الأموال لتعليم وبث الوعى البيئى لدى المواطنين الكنديين .

وتعتبر الخطة الخضراء التى تبنتها الحكومة الكندية الخطوات الأولى على طريق الحفاظ على البيئة .

وقد التزمت الفنادق والمنتجعات الكندية بما جاء بالخطة الخضراء من توجيهات وتعهدت بتنفيذ هذه التوجيهات فى خلال عامين على الأكثر ، كما وزعت شركات السياحة الكندية نشرات على السائحين تحتوى على معلومات عن كيفية التعامل مع البيئة والحياة البرية واحترام المناظر والأماكن التاريخية والأثرية ، وكيفية التعامل مع المخلفات والفضلات والحفاظ على اماكن المخيمات .

وتبنت شركات الطيران الكندية بعض البرامج الفعلية لتخفيض المخلفات الناتجة عن تشغيل اساطيل الطائرات بها بتوجيه من الجهاز .

كما تحاول هذه الشركات الآن التحكم فى استهلاك الوقود ونوعيته ، والعمل على تخفيض رحلاتها القصيرة والتى تستهلك وقودا كثيرا ، وباتباع التعليمات الفيدرالية تلتزم شركات الطيران باستخدام المحركات ذات الضجيج المنخفض وذلك سعيا وراء تقليل التلوث السمعى والضوضائى .

ثامنا : قمة هاليفاكس السابعة : (٢٥)

لقد تركز اهتمام العالم على قمة هاليفاكس التى عقدت فى الفترة من ١٥ – ١٧ يونيو ١٩٩٥ باجتماع زعماء الدول السبع الصناعية الكبرى فى القمة الاقتصادية الواحد والعشرين .

وقد استضافت كندا هذا الاجتماع والذى حضره زعماء حكومات الدول الصناعية الكبرى ، الولايات المتحدة الامريكية ، اليابان ، فرنسا ، المانيا ، ايطاليا ، والمملكة المتحدة .

كما حضر هذا الاجتماع ممثلو الاتحاد الاوروبى والاتحاد الروسى .

وقد اقترحت لجنة البيئة بعض الآراء المبتكرة ، والتى تهدف إلى وضع قمة هاليفاكس على رأس الاجتماعات ذات الاهتمام بالبيئة .
وقد تناولت قمة هاليفاكس بعض البرامج الخاصة بالبيئة وهى :

- Eco-Log Awarness Booth.
- Plantable Forget-Me-Not Poster.
- Green Globe Tourism Program.
- Environmental Evaluation and Legacy Initiative.
- Green Purchasing and Procurement Program.

- Waste Zero Program.
- Public Transportation Program.
- Nug-IT Program.

ولقد سبق قمة هاليفاكس اجتماعاً آخر ضم وزراء البيئة للدول الصناعية السبع الكبرى فى هامليتون (أونتاريو) قبل ستة اسابيع من انعقاد قمة هاليفاكس وقد ناقش هذا الاجتماع بعض الموضوعات العالمية الخاصة بالبيئة .

تاسعا : مؤتمر كيوتو باليابان (١٩٩٧) :

يعتبر مؤتمر المناخ الذى عقد بمدينة كيوتو اليابانية أحدث المؤتمرات العالمية الخاصة بالبيئة .

وقد صدر عن المؤتمر بروتوكول كيوتو الملزم بخفض الإنبعاثات التى تدعو إلى تغيير المناخ وارتفاع حرارة الأرض .

ولقد كانت التأكيدات التى حصل عليها المؤتمر هى :

* عدم فرض التزامات محددة وعدم فرض تخفيض فى انبعاثات غازات التدفئة الستة (اكسيد الكربون ، والنتروجين ، والميثان) المسببة فى تسخين جو الكرة الأرضية .

* تأكيد مبادىء ريو بنظام تخفيض الإنبعاثات لدى الدول الصناعية ، وفى جدول زمنى يبدأ من عام ٢٠١٢ وتتراوح نسبة الإنخفاضات بـ ٦٪ و ٧٪ و ٨٪ لكل من اليابان وامريكا واوروبا على التوالى واعتبار انبعاثات ١٩٩٠ هى خط الأساس .

* الإبقاء على فترة السماح للدول النامية واخطاراتها الوطنية حتى نهاية عام ١٩٩٠ أو انقضاء ثلاث سنوات للحصول على التمويل اللازم من فريق البيئة العالمى .

* معارضة التزام الدول النامية اجراء نظام التنفيذ المشترك لخفض الإنبعاثات مع الدول المتقدمة ، وهو ما فشلت فى فرضه امريكا - كصيغة الزامية . ولذلك فقد تم اسقاط المادة (١٠) من مشروع البزوتوكول التى تتضمن منظومة الالتزامات المفترض الزام الدول النامية بها ونسب الانبعاثات .

وقد استفادت مصر من المؤتمر حيث ساهم في حفظ سواحل مصر من الغرق ولا سيما محافظات الاسكندرية والبحيرة وبورسعيد ودمياط ومطروح ، حيث كانوا فى مهب الطوفان وكان من المنتظر ان يبتلع البحر نصف الدلتا ٤٩٪ أى ٣٠٠ كم٢ بسبب ارتفاع منسوب سطح البحر مما يؤدى إلى اجلاء ثلث السكان .

نتائج وتحليل الإستقصاء الموجه إلى السائحين القادمين إلى مصـر :

أولا : جنسيات السائحين :

يوضح الجدول التالى رقم (١) جنسيات السائحين الذين وقع عليهم الإختيار كمجتمع للعينة المختارة :

جدول (١) جنسيات السائحين

الجنسية	التكرار	النسبة
الأمريكيون	١٤٧	١٨ر٣٢
البريطانيون	١٧٨	٢٢ر١٩
الفرنسيون	١٢٣	١٥ر٣٣
الايطاليون	١٣١	١٦ر٣٣
الأسبان	٨٠	٩ر٩٧
الروس	١٠١	١٢ر٥٩
جنسيات أخرى	٤٢	٥ر٢٣
المجموع	٨٠٢	١٠٠

ويتضح من الأرقام الواردة بالجدول السابق ان البريطانيين يشكلون النسبة الأكبر من عينة المجتمع ، حيث بلغت نسبة السائحين البريطانيين ١٩ر٢٢ ٪ يليهم الأمريكيين بنسبة ٣٢ر١٨٪ ثم الإيطاليين والفرنسيين بنسبة ٣٣ر١٦ و ٣٣ر١٥٪ على التوالى ، ثم الروس والأسبان بنسبة ٥٩ر١٢٪ و٩٧ر٩٪ على الترتيب .

أما باقى عينة المجتمع فتضم جنسيات اخرى كالعرب والهولنديين والكنديين والأفارقة والسائحين القادمين من الشرق الأقصى بنسبة ٢٣ر٥٪ .

ثانيا : انتشار مفهوم السياحة الطبيعية بين السائحين ومدى استعدادهم للمشاركة فى برامجها :

يوضح الجدول التالى مدى انتشار مفهوم السياحة الطبيعية بين جمهور السائحين كما يوضح مدى استعدادهم للمشاركة فى برامج السياحة الطبيعية .

جدول (٢) مفهوم السياحة الطبيعية ومدى انتشاره بين السائحين

انتشار مفهوم السياحة الطبيعية	التكرار	النسبة
نعم	٧٠٥	٨٧ر٦٠
لا	٩٧	١٢ر٠٩
المجموع	٨٠٢	١٠٠

وتشير الأرقام الواردة بالجدول رقم (٢) بانتشار مفهوم السياحة الطبيعية بين مجتمع العينة المختارة حيث اكبر ٩٠ر٨٧٪ منهم بأنهم على دراية تامة بهذا المفهوم بينما اشار ٩ر١٢٪ من مجموع العينة بأنهم ليس لديهم ادنى قدر من المعرفة عن هذا النمط الجديد من السياحة .

وبالرغم من التكلفة الاضافية التى يتحملها السائح الأيكولوجى ، إلا ان الأغلبية العظمى من مجتمع العينة (٠٣ر٨٤٪) أبدى استعداد كبيرا للمشاركة فى هذه البرامج والتى تتميز بارتفاع تكلفتها نظرا لإنخفاض أعداد المشاركين فيها ، وكذلك القواعد والممارسات التى تتبع فى هذه الرحلات للحفاظ على الموارد البيئية وما يتطلبه الإلتزام بهذه القواعد والأنشطة من تكلفة اضافية ، بينما اوضحت الأقلية ٩٦ر١٥٪ فى جدول رقم (٣) بأنهم لا يرغبون فى تحمل تكلفة اضافية من اجل المشاركة فى مثل هذه الرحلات الطبيعية .

جدول (٣) الاستعداد للمشاركة فى برامج السياحة الطبيعية بالرغم من التكلفة الإضافية التى يتطلبها هذا النمط من البرامج

الاستعداد للمشاركة	التكرار	النسبة
نعم	٦٧٤	٨٤ر٠٣
لا	١٢٨	١٥ر٩٦
المجموع	٨٠٢	١٠٠

ثالثا : المناطق المصرية المزارة بواسطة السائحين والتى تصلح لتطبيق برامج السياحة الطبيعية بها :

يوضح الجدول التالى أهم المناطق السياحية المصرية التى تصلح لاستقبال سائحى هذا النمط الجديد :

جدول (٤) المناطق المصرية المزارة بواسطة السائح والتى تصلح لتطبيق البرامج الطبيعية بها

المناطق	التكرار
ساحل البحر المتوسط	١٨
ساحل البحر الأحمر	٣١٣
سيناء الشمالية	٨
سواحل سيناء الجنوبية	١١٢
الوادى الجديد والواحات	٤١٥
مناطق أخرى	١٥

- امكانية اختيار أكثر من منطقة واحدة

يتضح من الأرقام الواردة بالجدول السابق ان جميع افراد العينة المختارة قد اجمع على أن أهم المناطق التى يمكن ان تستقبل السائح الأيكولوجى هى على الترتيب الوادى الجديد والواحات ، ساحل البحر الأحمر ، سواحل البحر المتوسط وسيناء الشمالية .

رابعا : أهم الأنشطة التى يمارسها السائح الأيكولوجى :

تشير الأرقام الواردة بجدول رقم (٥) إلى اهم الأنشطة التى يمكن ان يمارسها السائح من خلال برامج السياحة الطبيعية .

جدول (٥) الأنشطة التى تمارس فى السياحة الطبيعية

الأنشطة	التكرار
مشاهدة الطيور	١١١
تتبع الفراشات	٣٨
السياحة الزرقاء	٢١٠
السياحة الخضراء	٥٥
زيارة المحمعات الطبيعية	٣١٣
الإشتراك فى غرس النباتات	١١٠
التخييم	٢١٢
صيد الأسماك	١٠٣
تسلق الجبال	٨٣
أنشطة أخرى	١٢

ويبين الجدول السابق اهم الأنشطة التى يمارسها السائح الأيكولوجى ، ويشترط فى ممارسة هذه الأنشطة التى لا تضر بالبيئة ، بل على العكس من ذلك تعمل على حمايتها والحفاظ عليها من أى ممارسات خاطئة ، يقوم بها السائح التقليدى وبما لا يقلل من درجة استمتاع السائح بالرحلة ورضائه عنها كهدف اساسى تسعى إلى تحقيقه المقاصد السياحية المختلفة ، وتضم السياحة الأيكولوجية عدة أنشطة ، وتختلف هذه الأنشطة باختلاف المناطق التى تمارس فيها مثل :

زيارة المحميات الطبيعية ، التخييم ، السياحة الزرقاء ، مشاهدة الطيور ، الاشتراك فى غرس النباتات ، صيد الأسماك ، تسلق الجبال ، السياحة الخضراء وتتبع الفراشات .

خامسا : اجراءات تحديد الطاقة القصوى الحاملة لمناطق الزيارات :

تبين الأرقام الواردة بالجدول رقم (٦) الاجراءات التى اتخذت من اجل تحديد الطاقة القصوى الحاملة لمناطق الزيارات السياحية سواء كانت شاطئية أو مصنوعة كما تبين آراء السائحين فيما يتعلق بمدى ملاءمة هذه الإجراءات من عدمه .

جدول(٦) إجراءات تحديد الطاقة القصوى الحاملة لمناطق الزيارات

الإجراءات	تحديد الطاقة القصوى فى المناطق الشاطئية	تحديد عدد الزيارات الخاصة بالمعابد/المقابر/المتاحف
مناسبة	٦٩	١٥٤
النسبة	٨ر٦٠	١٩ر٢٠
غير مناسبة	٧٣٣	٦٤٨
النسبة	٩١ر٣٩	٨٠ر٧٩
المجموع	٨٠٢	٨٠٢

ويتضح من هذا الجدول ان اجمع ٩١ر٣٩٪ على أن إجراءات تحديد الطاقة القصوى الحاملة للمناطق الشاطئية تعتبر غير مناسبة ، لأن هذه الإجراءات بالرغم من أهميتها فى الحفاظ على

الموارد الطبيعية إلا أنها تحد من وجهة نظرهم من درجة استمتاعهم وتؤثر على ممارستهم لكافة الأنشطة الترويحية التى تمارس على الشواطىء ، أما فيما يتعلق بتحديد عدد الزيارات الخاصة بالمعابد والمناطق الأثرية ، فان الغالبية العظمى (٧٩ر٨٠٪) من مجتمع العينة ترى أن هذه الإجراءات غير مناسبة أيضا من كل الوجوه ، حيث تسبب عنها تكدس السائحين فى أماكن الزيارات انتظارا لدورهم فى الزيارة ، وقد تعنى هذه الإجراءات فى بعض الاحيان استمرار غلق المعابد والمقابر فى هذه المناطق لمدد طويلة قد تصل فى بعض الأحيان إلى ستة أشهر ، كما أن اقامة محاكى لهذه الآثار لا يحقق الرضاء الكامل للسائح ، إذ ان السائح يرغب في زيارة هذه المناطق الأثرية الأصلية ولا يغنى هذا المحاكى عن زيارة الأثر الأصلى ، وتأتى قاعة الزوار بالأقصر خير دليل على ذلك ، حيث ثبت بالتجربة العملية عدم اقبال السائحين على زيارة هذه القاعة ، مما أدى فى النهاية إلى إغلاقها وإهدار الأموال التى انفقت فى بنائها وتجهيزها .

سادسا : اشراك المجتمع المحلى فى النشاط السياحى :

ويوضح الجدول التالى رقم (٧) آراء السائحين فيما يتعلق بتفضيلهم اشراك المجتمع المحلى فى النشاط السياحى من عدمه .

جدول (٧) مشاركة المجتمع المحلى فى النشاط السياحى

المشاركة	التكرار	النسبة
نعم	٧٩٠	٩٨ر٥٠
لا	١٢	١ر٤٩
المجموع	٨٠٢	

يركز مفهوم التنمية السياحية المتواصلة على إشراك المجتمع المحلى فى النشاط السياحى بمعنى آخر إن الفائدة الاقتصادية والاجتماعية والحضارية الإيجابية يجب أن تعود فى المقام الأول على المجتمع المحلى ، وقد ابدى ٥٠ر٩٨٪ من مجتمع العينة ترحيبهم بالإحتكاك بالمجتمع المحلى فى النشاط السياحى وذلك عن طريق الحفاظ على البناء الاجتماعى والثقافى للمنطقة المزارة وكذلك حماية الموارد البيئية باعتبارها حكرا للأجيال القادمة .

الاستنتاجات :

تعد السياحة المتواصلة الهدف النهائى الذى تسعى المقاصد السياحية إلى تحقيقه ، إلا أن هذا الهدف يصعب الوصول اليه وبصفة خاصة من قبل الدول النامية ، وتكمن هذه الصعوبة فى ارتفاع تكلفة تطبيق المعايير البيئية ، وكذلك عدم قدرة هذه الدول على تحمل الوقت اللازم من اجل تحقيق تنمية سياحية متوازنة ومنتقاه ، نظرا لتوجهها نحو سد العجز الواضح فى ميزانها التجارى وكسب مزيد من العملات الاجنبية اللازمة لاستثمار خطط التنمية بها .

وبالرغم مما سبق ينبغى على الدول النامية العمل على تطبيق السياحة الطبيعية وتخطيطها تخطيطا علميا سليما ، نظرا لكونها تعمل على الإستفادة القصوى من الموارد المحلية المتاحة والحفاظ على نظام الفونا والفلورا ، وتقدم للمجتمع المحلى كافة الحوافز الاقتصادية من اجل الحفاظ على البيئة .

وفى مواجهة المنافسة الشرسة القائمة بين المقاصد السياحية المختلفة ، يجب على هذه الدول النامية ان تهتم بتطبيق الطاقة القصوى الحاملة للمناطق السياحية محل التنمية ، وذلك عن طريق تحديد العلاقة المثلى بين عدد الأشخاص فى المكان وبين الموارد المتاحة لإعاشتهم وخدمتهم تحقيقا لرضائهم ، وهو ما تسعى إلى تحقيقه التنمية السياحية المتواصلة ، والتى تهدف إلى خلق نظام يأخذ في الاعتبار كافة الاحتياجات والرغبات والدوافع الاقتصادية والاجتماعية والجمالية بهدف إشباعها ، مع المحافظة على الوحدة الثقافية والحضارية والتوازن الأيكولوجي ونظام سياسات الحياة .

وبالرغم من أن مفهوم السياحة الطبيعية يتميز بالحداثة نسبيا ، إلا أن هذا المفهوم ثبت انتشاره بين الغالبية العظمى من السائحين الذين وقع عليهم الاختيار كمجتمع للعينة والذين ابدوا استعدادهم لتحمل التكلفة الاضافية فى سبيل الاشتراك فى برامج السياحة الطبيعية .

المراجع :

{1}WTO An Integrated Approach to Resort Development Tourism and the Environment Publication, ١٩٩٢,

{2} Lea, j., Tourism and Development In the Third World, 1993, {3} Lea,j., Ibid, p.61

{4} Mail akd Guardian, Open Africa, Can Tourism Hurt, The Greed behind the Green in Tourism

{5}Tourism Concern, England, A membership network wstablished in 1989, provides information about tourism to all swctors (local, government, private,NGO} publishing a quarterly magazine, In focus, which highlights environmental travel issues, sustainable tourism development, human rights, displacement, etc .

(٦) اليونكسو ، التنمية المتواصلة للجميع ، الطبيعة والموارد ، المجلد الثامن والعشرون ، ١٩٩٢ ، ص٤ – ٥

(٧) اليونسكو ، التنمية المتواصلة للجميع ، المرجع السابق ، ص ٧ – ٩ .

(٨) د . صلاح الدين عبد الوهاب ، تأصيل التفاعلات بين السياحة والبيئة الطبيعية ، الكتاب السنوى للجمعية المصرية لخبراء السياحة العلميين ، الاسكندرية ، ١٩٩٧ ، ص ٥٩ .

{9}Wahab, s. and Pigram, j., Tourism Development and Growth : The Challenge of sustainability, Routlege, UK., 1997, pp. 132-137.

{10} World Conferenceon Sustainable Tourism, Lanzarote, Canary Islands, Spain, 24 - 29 April ١٩٩٥,

{11} Gartner, W., Tourism Develoment Principles, Processes and Policies, Van Nostrand Reinhold, New York, 1996, pp. 153 - ١٥٤,

{12}Gartner, W., ibid, p.154.

(١٣) د . صلاح الدين عبد الوهاب ، تأصيل التفاعلات بين السياحة والبيئة الطبيعية ، مرجع سبق ذكره ، ص ٦٩ .

{14} Macintosh, R., Goeldner, C. and Ritchie, j., Tourism Practices, Philosophies, seventh edition, john Wiley and Inc., New York, 1995, p.369

(١٥) د . صلاح الدين عبد الوهاب ، تأصيل التفاعلات بين السياحة والبيئة الطبيعية ، مرجع سبق ذكره ، ص ٦٩ ،

{16} Welan, T., Nature Tourism, Managing for the Environment, Island press, USA, 1991, pp. 152.

{17}Survey of US Tour Operators, 1995

{18}Gartner, W., Tourism Development : Principles, Processesand Policies, op.cit., p152.

{20} Shores, j., The Challenge of.

{21} Priestley, G., Edwards, j.

and Coccossis, H., Sustainable Tourism ? European Experinces, CAB International, Walling Ford, UK. 1996, pp. 5-6.

(٢٢) د . صلاح الدين عبد الوهاب ، السياحة قطاع رائد فى القرن الواحد والعشرين لخلق العمالة وحماية البيئة ، محاضرة فى يوم السياحة العالمى ، ١٩٩٧/٩/٢٧ .

{23} Weston, S., Commercial Recreational Tourism : An Introduction to Business oriented Recration, Brown Benchmark, USA,1996, pp. 137 - 138.

{24} World Travel and Torism Council, Green Glope Progam, Green Limited, Green Lane in the Information on Highway, 1995.

{25} Greenning the Halifax G7 Summit, Canada, 15-17 Septml Green Lane on the Information on Highway, September 1995.

دراسة تحليلية

لتقييم نزاهة الأداء الإدارى المالى

« بالتطبيق على القطاع المصرفى السعودى »

إعداد : دكتورة / بشرى بدير المرسى غنام
استاذ إدارة الأعمال المساعد - بجامعة الأزهر
والمعارة حالياً لكلية الاقتصاد والإدارة - جامعة الملك سعود - فرع القصيم

القسم الأول

مقدمة البحث

١-١ تمهيد (الفساد . الكوكبة . نزاهة الأداء الإدارى) :

الفساد : خلق الله الإنسان وهو يحمل فى صفاته البشرية العديد منها ، والتى يمكنه أن يتحكم فيها ، وجعل من نفسه ميزاناً لتصرفاته ، إلا أن النفس لأمارةً بالسوء ما لم تهذب وتحكم بالقوانين والتشريعات السماوية والوضعية ، ولذا يعتبر الفساد Corruption ظاهرة عامة متأصلة فى المجتمعات من خلال أشكاله الكثيرة والشائعة المعروفة كالاختلاس والتزوير والغش والرشوة خاصةً فى المؤسسات المالية كالبنوك وكثير من الوحدات الحكومية [١] ، هذا وإن كانت درجة إنتشاره بين البلدان تختلف باختلاف طبيعة أنظمتها القانونية وقوة حكامها .

وللفساد أنواع عديدة تبعاً لمظاهر الحياة المختلفة ، إلا أن المقصود به فى مجال الدراسة ليس بالنوع السياسى أو الاجتماعى ، وإنما ذلك القائم ببيئة الأعمال ، أى ذلك الذى يتفشى بين العاملين (فئة الإدارة وفئة العمال) سواء بالمنظمات العامة أو الخاصة ، ونظراً لأن الجهاز

الإدارى يظل دائماً هو تلك الجهة الأولى المسئولة عن أعمال المنظمة من تخطيط وتنفيذ فإن الفساد الذى يكون أكثر خطورة هو ذلك الذى يكون واقعاً بين أعضاء الإدارة (ويطلق عليه الفساد الإدارى) ، باعتبارهم هم القدوة ومن ثم يصبحون هم أصل الداء (إن جاز التعبير) لسريان هذا الفساد بباقى أجزاء التنظيم .

ويشمل تعبير الفساد معان عديدة تتفاوت ما بين :

- خصال سلوكية مكروهة فى الفرد لعوامل تتعلق بسوء استعمال السلطة الرسمية الممنوحة ، أو للتهاون فى تطبيق المواد التشريعية الرادعة لأخطاء الإهمال أو لارتكاب أخطاء مقصودة كقبول الرشوة مقابل تسهيل تقديم الخدمات العامة .

- خصال أداء تنشأ عن التراخى فى القيام بأعمال المهام الإدارية ، كعدم الالتزام بقواعد وأسس التخطيط والتنظيم والرقابة سواء كان ذلك بقصد مثل التحيز من بين بدائل الحلول لأحد المشكلات أو الإخفاء لبعض المعلومات الهامة فى مجال صنع القرارات لمنفعة مادية أو أدبية أو شخصية ، أو قد يكون ذلك بغير قصد لحداثة الفترة بمهام العمل الموكلة إليه لعدم كفاية تدريبه أو لقصور مقومات التأهيل العلمى لديه .

والفساد بهذا المعنى يصعب الفصل فيه بين كل من نوعى الخصال ، لذلك فهو فى معناه الشامل بالواقع العملى يأخذ صورتين : فساد مباشر مثل التزوير والرشوة ، وفساد غير مباشر مثل التساهل فى مستوى الإنجاز الواجب والتهاون فى تطبيق القوانين الرادعة للمخالفات (وهو الأكثر خطورة) ، وكل أنواع الفساد تؤدى فى النهاية لنتائج مالية سلبية ، فوقوع الأخطاء والانحرافات ، يحمل المنظمة بتكاليف إضافية تؤثر على مستوى ربحيتها بالانخفاض وتعثرها فى آداء عملياتها التشغيلية عن المسار المخطط بسبب ضياع فرص الربحية الممكنة ، هذا بالإضافة إلى التأثير السلبى الممتد للفساد لمستويات أخرى كمستوى الصناعة التى تنتمى إليها المنظمة والمستوى القومى ككل بشكل عام ، ولعل المثل التطبيقى على ذلك توقف البنك الدولى عن استكمال إجراءات منح القرض الذى سبق له الاتفاق عليه بالموافقة فى العام الماضى مع إحدى الدول الأفريقية استناداً لنتائج التحرى والدراسة التى قام بها وأسفرت عن أن حكومة هذه الدولة (موضع القرض) لا تتخذ إجراءات جدية لحصار ومكافحة الفساد الإدارى المنتشر بوحداتها الاقتصادية (٢) .

الكوكبة والقطاع المصرفى : إن الكوكبة global تيار تقدمى يعصف بدول العالم على اختلاف أنظمتها السياسية والاقتصادية (إشتراكية أو شيوعية أو رأسمالية) وأياً كانت درجة تقدمها ، وحداثة عهدها بالتخصيصية (ملكية خاصة ، أو ملكية عامة) .

ورغم أن هذه الكوكبة موجودة منذ القدم بقيام التجارة الخارجية عبر الحدود بشكل مقصور على تجارة السلع ، إلا أنها قد حظيت بطفرة تنوع وتوسع كبيرين فى الآونة الأخيرة لما يؤديه هذا التيار من تكوين شبكة علاقات دولية كثيفة بفتح أسواق الدول بعضها على بعض ليضمها نظام كوكبى (عالمى) واحد يسهل فيه حرية إنتقال وتبادل الموارد المختلفة ، ولعل من خصائص هذا النظام قوته

الجارفة التى يمكن أن تسبب للدول التخلف والهلاك ما لم تتمكن حكوماتها من مواكبته ، لهذا فقد أدت هذه الكوكبة إلى ثورة فى مجال انتقال كل من :

- رؤوس الأموال من خلال القروض والمنح والإعانات والاستثمارات التجارية ، وهو ما يطلق عليه الاستثمار الرأسمالى .

- عمالة مؤهلة وأفكار خلاقة وهو ما يطلق عليه الاستثمار البشرى .

- تكنولوجيا حديثة وهو ما يطلق عليه الاستثمار التقنى .

لكل ذلك كانت الكوكبة سبباً فى قيام الأعمال الدولية وبالأخص الاستثمار الأجنبى foreign investment من خلال الشركات الدولية multi national corpo-ration الأمر الذى قد أضاف للمؤسسات المالية الدولية والتى فى مقدمتها المصارف أهمية خاصة بمعظم دول العالم الآن .

وحيث أن المصارف الأجنبية تعد أكثر الأعمال الدولية إنتشاراً واستقراراً بالدول عن غيرها من الأعمال فلا يجوز إسقاطها من الحسبان عند تقييم القطاع المصرفى فى بلد ما باعتبارها جزء لا يتجزأ منه فهى لا تقل أهمية عن مثيلاتها من المصارف الوطنية .

وللكوكبة علاقة مباشرة بالقطاع المصرفى لما قد أحدثته من ثورة آلية فى مجال الاتصالات حيث سرعة نقل المعلومات (كالإنترنت) بما يؤثر بالإيجاب على مستوى الأداء المصرفى بتوفيرها لإمكانات التنوع الممكنة فى الخدمات المقدمة للعملاء كإحلال النقود كوسيلة لتبادل المنافع بوسائل إلكترونية (*) وتسهيل إعداد بحوث التسويق المتعلقة بالتنبؤ بالرغبات العصرية المتباينة للعمــلاء .

إلا أنه على الرغم من هذه المزايا التى يمكن أن تحققها الكوكبة فقد يؤخذ عليها بعض التحفظات كاحتمالات التعرض لمساوىء المنافسة الحرة بين الوحدات المصرفية سواء الوطنية أو الدولية ، وبالأحرى بالنسبة للدول النامية التى لا يتوافر لديها عادة العناصر الإدارية المبدعة لإعداد وتنفيذ إستراتيجيات تسويق الخدمات المصرفية بشكل يفى بالمتطلبات المتجددة للعملاء بالسرعة والمزايا المناسبة ، الأمر الذى يسبب لمثل هذه الدول زيادة صور الفساد الإدارى ، خاصةً مع زيادة حالات التحديث الاقتصادى والاجتماعى لما يؤديه ذلك من أمراض وظواهر مستحدثة كالإفراط فى الإقبال على التقنيات التى تسبب إصابة التفكير الإدارى فيها بوخم (إن جاز التعبير) للوقوع دائماً تحت وطأة الانتظار لكل حديث سيأتى من الغرب [٣] ، بالإضافة إلى ما تسببه لها هذه الكوكبة أيضاً من الاضطرار للاستغناء عن كثير من العمالة غير المحدثة لتقليص بند التكاليف بقدر الإمكان بما يفجر لها العديد من المشاكل الاجتماعية التى لم تكن فى الحسبان .

أيضاً يكون للكوكبة تأثير سلبى على تصرفات رواد المصارف من عملائه وذلك من خلال تفضيل الكثيرين منهم لتحويل معاملاتهم المالية من المصارف ذات النمط التقليدى

(*) ويقصد بتلك الأدوات المصرفية المستحدثة فى مجال تيسير عمليات الإيداع والصرف للمواطنين كل من البطاقات الدولية التى أصبحت تتعدى الحدود الإقليمية ، وتسهل السداد بدون فوائد كالماكينات الآلية والكروت الفضية والذهبية على سبيل المثال .

فى الآداء (كاستمرار استخدام العملات النحاسية فى الإيداع والصرف وطول الانتظار أمام نوافذ الصرف ومحدودية الاستعانة بالحاسب فى أداء الخدمة) للمصارف الأحدث ذات الخدمات المتميزة والسريعة .

وهكذا يتضح أن الكوكبة رغم أنها أمر مسلم به تخضع له المنظمات على اختلاف أنشطتها وأحجامها إلا أنه يتعذر تجنب تأثيراتها المباشرة على مسار خطط التنمية الاقتصادية والاجتماعية ، بما يؤكد أهمية توافر اعتبارات النزاهة الإدارية كوسيلة بشرية سهلة غير مكلفة تتمتع بمقدرة تحويل مساوىء الكوكبة إلى مزايا كما يتضح من النقطة التالية .

نزاهة الآداء الإدارى المالى : يأتى تعبير النزاهة transparency كلفظ عكسى للفساد وهى لها أهميتها فى المجال الإدارى بكل من شقيها : ***السلوكى*** حيث التخلى بقدر الإمكان عن كل مظاهر الفساد من اللامبالاة والإهمال والمحسوبية والتحيز لتاثيرها السلبى على عملية صنع القرارات ، ***والتطبيقى*** حيث الالتزام بالقواعد والأسس العملية الواجبة لبلوغ الأهداف المنشودة من خلال الاستخدام الأمثل للموارد المتاحة دون تدنية أو إسراف تبعاً لمفهوم الكفاءة .

والنزاهة بهذه الصيغة المبسطة تعد بمثابة نوع من الرقابة الداخلية internal control التى يجب أن تمارس فى المنظمات والتى تحوى فى مضمونها كل من الجانب الإدارى والمالى لشمولها لكل جوانب أنشطة المنظمة لتحقيق أهدافها بكفاءة efficiency وفعالية effectively وبتكلفة اقتصادية economically cost [٤] مما يستتبع توافر اعتبارات الصدق والأمانة فى أداء الوظيفة المالية بشقيها ، تدبير الأموال من مصادرها المناسبة وتوظيفها فى المجالات الاستثمارية المناسبة .

لهذا كان التفضيل لتعبير « نزاهة الآداء الإدارى » كتعبير ضمنى للالتزام بقواعد العملية الواجبة مع الأخذ بموجبات السلوك الإيجابى المضاد للفساد بصوره المختلفة .

وهذه النزاهة المعنية يجب أن تتوافر فى رجل الإدارة بشكل عام لتطبيع بصماتها الإيجابية على مسار العملية الإدارية من بداية مراحلها (تحديد الأهداف) حتى نهايتها (متابعة نتائج التنفيذ) كما يلى :

تحديد الأهداف : حيث أن هذه المرحلة تختص بدراسة الإمكانات المادية والبشرية المتاحة والمرتقبة للمنظمة ، وكذلك الظروف التنافسية المتوقعة لتقرير الأهداف المستقبلية وبالأحرى القصيرة الأجل منها فإن اعتبارات النزاهة تقضى بعدم التطرف أو التحيز لبعض الأهداف إشباعاً لرغبات أحد فئات المنظمة (كأصحاب رأس المال أو الموظفين أو الموردين أو العملاء أو الحكومة) دون فئة أخرى ، بل وجوب التوصل لمزيج مناسب من الأهداف التى تشبع الرغبات المختلفة ولو بقدر نسبى حتى بلوغ المثالية فيما بعد من خلال خطوات تنفيذية تدريجية .

التنبؤ : لا يقف الأمر فى هذه المرحلة على مجرد القيام بجمع بيانات التخطيط اللازمة وتحليلها توصلاً للخطط البديلة والمفاضلة بينها ثم اختيار الأنسب منها تبعاً لإمكانات المنظمة ، بل تضيف اعتبارات النزاهة

بضرورة تحرى الدقة والأمانة فى هذا الشأن حتى تأتى هذه الخطط متفقة وكل من رسالة وفلسفة المنظمة لبلوغها لأهدافها باستمرار .

التنظيم : بينما تقضى قواعد التنظيم مراعاة التخصص وتقسيم العمل وتحديد المسئوليات والسلطات بين الأقسام أو بين العاملين ، فإن نزاهة الأداء تؤكد مدى أهمية الالتزام بعدم التحيز والبعد عن الأغراض الشخصية لضمان تناسب المسئولية مع السلطة المخولة ، دون تهميش دور التنظيمات غير الرسمية وإلا كان الفساد بعينه بكافة أرجاء التنظيم .

التوجيه : وحيث أنه يختص بعملية حث العاملين على الإنجاز العالى بتطبيق المهارات الإنسانية اللازمة لدعم التفاعل والتعاون بين الرؤساء والمرؤوسين ، فإن اعتبارات النزاهة تقضى بعدم المبالغة فى استخدام أسلوب الترهيب أو الترغيب دوماً إلا بالقدر الذى يكفل الإلمام باحتياجاتهم المادية والمعنوية أولاً ، وذلك بتوفير نظم إتصالات مناسبة ، ومحاولة الإشباع الفعلى لهذه الاحتياجات ولو بشكل تدريجى لتعميق ثقة العاملين بالإدارة فيزداد ولاؤهم للعمل .

المتابعة : إن الحاجة لتتبع نتائج الأداء التنفيذى لأنشطة المنظمة من تمويل وأفراد وإنتاج تسويق ضرورة تقتضيها متطلبات التخطيط الفعال لتحقيق الأهداف المنشودة بدون معوقات ، وعلى الرغم من أن المتابعة قد تكون مفيدة لصالح بعض العاملين (وهم الذين يكون أداؤهم مطابقاً للمعايير المحددة) إلا أنها قد تكون ضارة لمن يخفقوا فى الآداء لتعرضهم للجزاءات السلبية ، لذلك فإن موجبات النزاهة تقضى فى هذا الشأن بوجوب مراعاة الجوانب الإنسانية عند القيام بأعباء هذه المهمة وذلك بعدم التوسع فى تطبيق المراقبة اللاحقة بقدر ما يكون التوسع فى الرقابة السابقة لمزاياها النفسية والمادية على العاملين .

وهكذا يتبين أن النزاهة بالمضمون الشامل تعد من حتميات القرن الجديد لملاحقة التغيرات الاقتصادية والتكنولوجية والاجتماعية ، والتى بدورها تلقى على مسئولى المصارف أعباء متجددة بوجوب سرعة التكيف النوعى والزمنى معها صموداً للمنافسات الوطنية والدولية ، وهو ما لا يتحقق إلا بالتمسك بكل من الجوانب السلوكية حيث الأمانة فى تطبيق سيسات القبول والاحتفاظ بالودائع تجنباً للوقوع فى القضايا البنكية المختلفة ، والتى منها ضياع حقوق العملاء المحتملة نتيجةً للتهاون فى الاستقصاء عن أصحاب الودائع وذويهم كمصدر للرجوع إليهم عند توقف الأصحاب الأصليين عن متابعة أرصدتهم المستحقة لهم (٥) والجوانب الأخرى المتعلقة بكل من مهارات رسم السياسات وتنفيذها حداً لمشاكل تواجد أرصدة رأسمالية راكدة لا توجه بصورة فورية لمجالات إستثمارية مناسبة .

أما عن إضافة كلمة « مالى » لتعبير نزاهة الأداء الإدارى ليكتمل التعبير (نزاهة الآداء الإدارى المالى) ، فهذا مرجعه طبيعة مجال البحث والذى تختص الدراسة التطبيقية فيه بأحد المؤسسات المسئولة عن الأموال التى هى وسيلة الحياة للأفراد ، والاقتصاد بما يقضى بأهمية

توافر اعتبارات النزاهة فى إدارة هذه الأموال حفاظاً عليها والعمل على تنميتها خاصةً وأن معظم عواقب الفساد التنظيمية التى ترتكب تنتهى دائماً بنتائج مالية سلبية تضر بالعاملين أو بالمنظمة أو بالدولة وذلك من خلال صور عديدة كحرمان العاملين من المزايا النقدية لوقوعهم تحت وطأة العقاب بالخصم الكلى أو الجزئى لمستحقاتهم المالية أو بارتفاع التكاليف الكلية أو بتآكل رأس المال الوطنى .

٢/١ مشكلة الدراسة :

إن توفير خدمة مصرفية ناجحة يعد من الحتميات التى تقتضيها الأهداف التنموية للدول وذلك لفعالية الدور الذى تؤديه الوحدات المصرفية خاصةً فى المجالات الاقتصادية والاجتماعية باعتبارها :

أولاً: القناة الحيوية التى تستقطب الأموال الزائدة لدى الأفراد والهيئات ، سواء كانوا مؤسسين للمصرف (أى ملاكه) أو عملاء له (أى المودعين) للاحتفاظ بها أو تمهيداً لردها بعد أجل بربح مناسب (وهو ما يدخل نطاق القرارات التمويلية) .

ثانياً: تقديم الائتمان من محصلة موارده المالية للمقترضين لأغراض الاستفادة بها من خلال تكلفة سنوية متفق عليها (**) (وهو ما يدخل نطاق القرارات الاستثمارية) .

ثالثاً: أهمية دورها فى مجال الخدمات المالية اليومية حيث كل من عمليات التحصيل والسحب للأموال ، وشراء وبيع واستبدال العملات المختلفة .

رابعاً: فعالية دورها أيضاً فى كل من مجالات خصم الأوراق التجارية قبل مواعيد إستحقاقها لتوفير السيولة اللازمة سواء للإفراد أو المشروعات وتوفير خطابات الضمان اللازمة لرجال الأعمال ، وكذلك فتح الاعتمادات المستندية للمصدرين والمستوردين لتسهيل ممارساتهم التجارية بتوفير العملات الأجنبية الضرورية لهم أيضاً .

خامساً: حيوية دورها فيما يتعلق بالاحتفاظ بكل من الودائع وأرصدة العملات والأصول الأجنبية سواء التى بحوزتها أو بأسمائها فى الخارج والتى تكون فى مجملها احتياطيات ميزان المدفوعات للدولة .

ورغم أن المصارف السعودية حققت تقدماً فى أنشطتها فى السنوات الأخيرة بدليل زيادة نسبة أرباحها بنحو ١٨٪ فى عام ١٩٩٨ عن الأعوام السابقة إلا أنها لا زالت تعانى من بعض نقاط الضعف ، كما أفاد التقرير السنوى الأخير لمؤسسة النقد العربى السعودى لعام ١٩٩٩ ، والذى أشار إلى أن وحدات القطاع المصرفى يقتصر فى خدماته على التمويل القصير الأجل ، دون التمويل المتوسط والطويل الأجل وهو ما لا يتفق ومتطلبات القرن الواحد والعشرين الجديد مما يحمله من تحديات تقضى بمزيد من نزاهة الأداء الإدارى لتوسيع سبل التمويل وحدا لحركة توجه الأموال الوطنية للاستثمار بالخارج .

لذا سيركز موضوع البحث على مدى نزاهة القطاع المصرفى فى مجال ممارسة سياساته المالية المتعلقة بكل

(**) وهذا بالنسبة لوضع النظم المصرفية (خاصة التجارية منها) المنتشرة فى معظم البلدان دون القلة منها كالمصارف الإسلامية ، التى تقوم على منهج المشاركة فى الأرباح والخسائر تبعاً لتعليمات الشريعة الإسلامية كما هو مطبق بمعظم مصارف السعودية .

مـــن :

- استقطاب الأموال من الممولين ، وهو ما يتصل بالقرارات التمويلية التى تختص بتدبير الأموال .

- توظيف محصلة هذه الأموال لمصلحة أصحاب الأموال وهو ما يتصل بالقرارات الاستثمارية التى تختص بتوفير مجالات الاستثمارية .

- هذا بجانب الاتجاه الذى تأخذه المصروفات التى يتحملها المصرف تبعاً لقراراته المالية المتقدمة لما لها من تأثير مباشر على مقدرته الربحية .

وعلى ذلك فإن مشكلة الدراسة تتمثل فى محاولة التعرف على مستوى النزاهة التى يتم بها إدارة بعض وحدات القطاع المصرفى على اختلاف نوعية ملكية رأس ماله المكون له (رأس مال وطنى مملوك للأفراد أو رأس مال وطنى مملوك للدولة أو رأس مال أجنبى مشارك لوطنى) فى ظل ما أحدثته الكوكبة بتبعاتها الإيجابية والسلبية وقوفاً على نقاط القوة أو الضعف التى تعترى اتخاذ القرارات المالية خاصةً إذا ما أخذ فى الحسبان الاختلاف البين فى ناتج القدرة الإيرادية للوحدات المصرفية السعودية الثلاث ذات الجنسيات الرأسمالية المختلفة الثلاث والتى تمثلها المصارف التالية :

- شركة الراجحى المصرفية للاستثمار باعتبارها مملوكة برأس مال وطنى مملوك لأفراد (وسيشار لذلك فى أجواء البحث التالية بالمصرف الخاص) .

- بنك الرياض باعتباره ممول بحصة من رأس المال الحكومى (وسيشار له بالمصرف الحكومى) .

- البنك السعودى الأمريكى باعتباره ممول برأس مال مختلط وطنى وأجنبى (وسيشار إليه بالمصرف الأجنبى) وبالنسبة لهذا المصرف يجدر الإشارة لنقطة وهى أن هذا النوع من المصارف والتى يساهم فى تكوين هياكلها التمويلية أموال أجنبية تنساب من بلدها الأصلى (كأمريكا) لبلد آخر مضيف (كالسعودية) لابد وأن يتوقع لها تحقيق عائد يناسب مخاطر إستثمارها ببيئة مغايرة لبيئتها الأصلية تبعاً لطردية العلاقة الواجبة بين المخاطرة والربحية وهو ما لم يتحقق بهذا البنك كما أشارت معدلات الربحية السنوية .

فقد أفادت نتائج الحساب لمعدلات العائد المحققة أن المصرف الوطنى الخاص يحقق توزيعات سنوية للأسهم المملوكة تزيد كثيراً عن مثيلاتها بكل من المصرفين الحكومى والأجنبى حيث بلغ متوسط ربحية السهم عن السنوات الثلاث الأخيرة بالمصارف الثلاث على التوالى ٤٨ ، ١١ ، ٢٥ ريال .

ويعد مثل هذا التفوق الملحوظ فى الربحية بأحد المصارف عن غيره مسألة فى حد ذاتها تستدعى الدراسة خاصةً وأن هذه المؤسسات المالية رغم اختلافها فى نوعية تكوينها تشترك فى ظروف وعوامل اقتصادية وسياسية واحدة ، هذا فضلاً عما يمثله مؤشر الربحية من أهمية للمستثمرين سواء الحالين منهم أو المرتقبين ، والوطنيين منهم أو الأجانب باعتباره ما زال محك الاختيار الأول عند المفاضلة بين مجالات الاستثمار البديلة ، من حيث مدى دورية تحققه وخلوه من المخاطر safety ، ومدى درجة استقراره خاصةً عندما تكون الأموال المملوكة بمثابة مورد

حيوى لمعيشة أسرة كمكافآت نهاية المعاش أو حصيلة بيع ممتلكات ، هذا بالإضافة لما يعنيه رقم الربح للمحلل المالى كمدلول مالى يعكس مدى نزاهة الآداء فيما يتعلق بتخطيط وتنفيذ سياستى كل من تحصيل الإيرادات economic outcomes ، ودفع المصروفات economic costs أى كل من التدفقات الداخلة والأخرى الخارجة (٦) .

٣/١ هدف وأهمية الدراسة :

يعتبر توافر نظام مالى سليم من عوامل الاستقرار الاقتصادى والاجتماعى للدول ، فقد أثبت التاريخ مدى الدور الكبير الذى تلعبه النظم المالية فى رخاء الدول ، وأيضاً ما قد تؤديه من اضطرابات اقتصادية واجتماعية ، كما سبق وحدث بأمريكا اللاتينية خلال أزمة الديون فى الثمانينات (٧) ، لهذا فإن الجهاز المصرفى كأحد آليات النظام المالى والذى يقع على عاتقه مهمة إتمام المعاملات المصرفية بنزاهة فائقة يستدعى الأمر إحاطته بالدراسة الموضوعية لتقييم مدى قوته ومتانته .

وحيث أن نتائج قياس الربحية المحققة فى مصارف الدراسة أفادت بتفوق أحد المصارف عن غيرها فى توزيعات الأرباح للأسهم ، فهذا الوضع فى حدا ذاته له أضراره التى قد تتمثل فى احتمالات تحول أصحاب الأموال (من مستثمرين وعملاء) من المصارف ذات معدلات العائد المنخفضة للمصارف ذات معدلات العائد الأعلى ، مما يؤدى إلى حد مقدرتها على التوظيف الأمثل لمواردها المالية الأمر الذى يتسبب فى حط مستوى ربحيتها ومن ثم إحداث ارتباك موضوعى فى مستوى أدائها .

من أجل ذلك فإنه إذا لم تؤخذ مثل هذه التحفظات بعين الاعتبار بالدراسة الأكاديمية فسيؤثر ذلك سلباً على الاقتصاد القومى .

ومما يزيد من أهمية البحث هو مجال الدراسة التطبيقية التى لا تقتصر على المصارف الوطنية ، بل على نوع آخر وهو المصارف الأجنبية ، حيث أن البحث سيحاول التحرى بالدراسة العملية عن مزيد من الحقائق التى تترتب على انتقال رأس المال من بلد لآخر تبعاً لمقتضيات الكوكبة المستحدثة بتأثيراتها المختلفة (٨) .

وهكذا فإن هدف الدراسة يتمثل بشكل عام فى إلقاء الضوء على مستوى الأداء المالى بهذا القطاع وهو ما لا يتحقق إلا من خلال النقاط التالية :

- تقييم القرارات المالية المختلفة سواء تلك المتعلقة بالتمويل أو بالاستثمار أو بالمصروفات أو بالإيرادات أو بالتوزيع للأرباح .

- البحث عن أسباب الاختلاف فى مستويات الأرباح الموزعة للأسهم بمصارف الدراسة .

- تقييم مدى نزاهة الإدارة فى استخدام الرافعة المالية الناشئة عن أموال الودائع موضوع العمل المصرفى .

وتحقق ذلك سيتم من خلال الاسترشاد بأسس ومبادىء علوم الإدارة المالية والأساليب الكمية المتخصصة فى تدعيم صنع واتخاذ القرارات الإدارية الضرورية لمسئولى المصارف ، لمساندتهم على الإدراك بالمتغيرات

العالمية المتلاحقة وكيفية التكيف معها خاصةً فى مجالات التقنية المستحدثة صموداً للمنافسات الدولية ، وما قد تمخضت عنه من تنوع ملحوظ فى الخدمات المقدمة ، نتيجةً للثورة الآلية وما أحدثته فى عالم المصارف من إحلال التعامل بالنقود كوسيلة لتبادل المنافع بوسائل إلكترونية مثيرة أو عجيبة miracle electric رغم تكلفتها للمصرف ، هذا فضلاً عن التعدد والتنوع فى نوع التسهيلات المقدمة كعدد مرات الاستخدام ، والدقة ، وسرعة الإنجاز ، والأمان [٩] وهو ما يقضى بتوافر هياكل مصرفية محدثة ومتكاملة تقوى على دفع الخدمة المصرفية بعملياتها المختلفة من إيداع وادخار واستثمار بشكل تطورى يسمح للفئات المختلفة من مستثمرين ومقترضين وعملاء سواء كانوا وطنيين أو أجانب بالاستفادة بها برفاهية عالية .

٤/١ أدبيات الدراسة :

تعددت الكتابات فى موضوعات الرافعة المالية والنزاهة والكوكبة وإن كانت قد جاءت بمداخل مختلفة ، وسيوضح هذا الجزء أهم الدراسات الأجنبية التى تناولت كل منها لتمييز الاختلاف فيما بينها وبين ما يستهدفه البحث محل الدراسة .

الرافعة المالية : أجرى بحث يؤكد أهمية موضوع الرافعة المالية وخاصةً فى المنظمات المالية كالبنوك التجارية Commercial Banks ، وشركات التمويل Finance Companies ، وشركات التأمين Insurance Companies وقد أشارت هذه الدراسة إلى أن هذه المنظمات تعتمد فى صياغة تكوينات هياكلها التمويلية على الأصول المالية الصعبة التحول للنقدية illiqued والإصدار للأصول ذات الآجال القصيرة الاستحقاق رغم ما يسببه لها ذلك من مشاكل تتعلق بالسيولة ، ولذلك فقد أفادت نتائج هذا البحث بوجوب عدم إتخاذ هذه المنظمات لقراراتها التمويلية بدون إجراء موازنة بين مديونياتها الحادة Severe debt وتكاليف الاستثمار التى تتحملها لتجنب التكاليف العقيمة deadweight بقدر الإمكان [١٠] .

وهناك دراسة أخرى أشارت إلى مدى أهمية البنوك التجارية فى مجال توفير الأموال المطلوبة للشركات التجارية المختلفة وبالأخص التى فى طور الانصهار أو الانضمام M & A ، وبالأحرى فى حالات الركود أو الفتور doldrums بالأسواق المالية ، حيث يزداد التنافس بين البنوك على تقديم التيسيرات المختلفة عند منح القروض لعملائها من الشركات مما يؤدى لحالات التخمة surfeit من جراء فتحها لباب السحب على المكشوف [١١] على مصراعيه وكنتيجة للتوسع فى التسهيلات المتعلقة بكل من فترات التسديد وجدولة استهلاك الديون ومعدلات الفائدة والغرامات الواجبة للدفع [١٢] .

الفساد : أجريت دراسات عديدة فى شأنه وإن كانت بداية الاهتمام الجدى به جاءت فى أوائل السبعينيات من خلال بحث قدم إطاراً نظرياً قيماً عن الفساد وأسبابه مما جعل منه مدخلاً محورياً للاقتصاديين بصفة خاصة [١٣] ثم تبعه دراسات عديدة منها ما ينظر للفساد على أنه عملية أو نظام Corruption as a system لـه مدخلاته

(أسبابه) وله مخرجاته (سلبياته) التى لا يمكن معالجتها إلا بالقوانين الصارمة والرقابة الداخلية والخارجية [١٤] ومؤكداً أنه أمر واقع فى بيئة الأعمال يجب محاربته ليس على المستوى الوطنى فقط ، بل وعلى المستوى الدولى ، وذلك لتقليص تكاليفه المرتفعة التى لا تناسب الموارد المالية المحدودة ، وبالأحرى بالدول النامية .

نزاهة الأداء : ويشار فى هذا الشأن لأحدث الدراسات التى تؤكد وتركز [١٥] على أهمية توافر عناصر النزاهة الإدارية فى المنظمات لتدعيم حركة التنمية الاقتصادية للاستثمار سواء فى المنظمات الكبيرة أو الصغيرة ، أو فى المنظمات الحكومية أو غير الحكومية ، وهو ما لا يتأتى إلا بالحد من الفساد الذى هو بمثابة مرض مزمن endemic يعوق فرص الربحية المنشودة ، ولذا يجب أخذه بعين الاعتبار ليكون محل تصدى ومكافحة من الأضرار التى يسببها للأعمال التجارية بشكل عام .

من جملة العرض للدراسات المتقدمة يتبين أن كثير من المصارف العالمية تتجه نحو التوسع فى توفير التيسيرات قصيرة الأجل عن الطويلة الأجل لعملائها ، بفتح باب السحب على المكشوف رغم ما يسببه ذلك من مشاكل سيولة فى هياكلها المالية وهو ما يمثل أحد مظاهر الفساد التشغيلى ، لما يعنيه ذلك من عدم توافر عناصر نزاهة الأداء المالى فى توظيف الودائع المصرفية ، وهو ما سيحاول البحث أن يتحقق منه بالقطاع المصرفى السعودى بوحداته الوطنية والمشتركة والأجنبية للوقوف على مستوى هذه النزاهة فى استخدام أموال الغير المقبولة من خلال إجراءات التحليل المالى التى سيتم التعرض لها بالقسم الثانى من الدراسة .

٥/١ فروض الدراسة :

نظراً للطبيعة المميزة للنشاط المصرفى والتى تتمثل فى قبول الودائع والمدخرات إما للاحتفاظ بها تحت الطلب أو لإعادة توظيفها بربحية ، فإن معدلات الربحية الشرعية التى يتم الاتفاق عليها بين كل من الطرفين (المصرف والمودع أو المصرف والمقترض) تتأثر باعتبارات عدة بعضها : خارجية وهى التى ترجع للتغيرات الاقتصادية المحلية والدولية فى المقام الأول ومن ثم فهى عادةً ما تخرج عن نطاق تحكم الإدارة وذلك كالتغيرات فى القيمة الزمنية للنقود وتغير أسعار الاستيراد للمواد ، والأخرى داخلية ، وهى التى تكون مرهونة بمدى كفاءة الجهاز الإدارى للمصرف (أحد شقى النزاهة) على التخطيط للسياسات المصرفية المتعلقة بالرفع المالى أو السيولة أو منح الائتمان .

لهذا فإن اتجاه الدراسة يسعى لمحاولة تحديد الأسباب المباشرة التى لها تأثير على حركة التدفقات النقدية الداخلة (الإيرادات) والخارجة (المصروفات) بكل من مصارف الدراسة .

ومن ثم فإن فروض الدراسة تبعاً لأجزاء البحث هى على التوالى :

الفرض الأول :

تزداد كفاءة سياسة الإيداع (الرفع المالى) بالمصرف

الوطنى الخـــاص عنه بكل من المصـــرفين الحكومى والأجنبـــى .

الفرض الثانى :

تزداد كفاءة سياسة الإقراض للغير (الائتمان) بالمصـرف الخـاص عنه بكل من المصـرفين الحكومى والأجنبى .

الفرض الثالث :

تساهم زيادة السيولة فى زيادة ربحية المصرف .

الفرض الرابع :

يزداد الاهتمام بالتخطيط للإيرادات بالمصرف الخاص عنه بكل من المصرفين الحكومى والأجنبى .

٦/١ القطاع المصرفى السعودى (وعينة الدراسة) :

يتكون القطاع المصرفى العامل فى المملكة العربية السعودية من إحدى عشر مصرفاً والبالغ عدد فروعه نحو ١٣٠٠ فرعاً وبإجمالى رأس مال واحتياطيات نحو ٢ر٢١٪ (حتى عام ١٩٩٨) من رأس المال المصرفى الدولى وهى تعد أعلى نسبة فى العالم مقارنةً بالنسبة المحددة من قبل لجنة بازل (وهى ٨٪) التابعة لبنك التسويات الدولى [١٦] .

ونظراً لأن الممارسات التجارية تتم بين معظم بلدان العالم الآن من خلال المعاهدات والاتفاقيات الدولية كمنظمة التجارة العالمية (الجات سابقاً) من منطلق الانفتاح الذى يجتاح الأسواق والأنظمة الوطنية لتحويلها لسوق واحد واسع ذات نظام اقتصادى موحد ، بات من المتعذر على المصارف الوطنية أن تعمل بعيداً عن تلك الأجواء المستحدثة دون التأثر بذلك ، حيث قد تخللت رؤوس الأموال الأجنبية الملكية الوطنية فامتثل النظام المصرفى السعودى لهذه التغيرات (لا إرادياً إن جاز التعبير) فأصبح يشمل على ثلاثة أنواع من المصارف هـــى :

- المصارف الوطنية المملوكة بأكملها للأفراد وهى المؤسسة برأس مال سعودى مثل شركة الراجحى المصرفية للاستثمار .
- المصارف الوطنية المملوكة للدولة وهى المؤسسة بحصة من رأس مال حكومى كبنك الرياض .
- المصارف الدولية وهى المؤسسة بحصة من رؤوس الأموال الأجنبية إلى جانب الأموال الوطنية كالبنك السعودى الأمريكى .

ومجتمع البحث يتسع لهذه الأنواع من المصارف ، وأما عن مبررات الاختيار بهذه الكيفية فذلك مرجعه الاعتبارات [١٧] التالية :

- تعد شركة الراجحى المصرفية للاستثمار بمثابة المؤسسة الرائدة فى المملكة ، حيث تقوم بممارسة الأعمال المصرفية من خلال رأسمال وطنى عن طريق مضاربات شرعية عديدة داخل وخارج المملكة مع تطبيقها للنظم المصرفية الآلية الحديثة (البالغ عددها ١٣ نظاماً) بمختلف فروعها ، هذا إلى جانب انتشارها بفرعيها الرجالى والنسائى (إلتزاماً بالأحكام الدينية) عن غيرها من المصارف الأخرى فقد بلغ عدد الفروع الآن نحو ٣٦٠

فرعاً ، هذا بالإضافة إلى امتداد خدماتها خارج المملكة مثل بريطانيا وإندونيسيا والسودان .

– البنك السعودى الأمريكى وهو يعد المصرف الأول الأجنبى فى المملكة العربية السعودية الذى تأسس برأس مال مختلط (حيث تصل نسبة مشاركة رأس المال الوطنى فيه الآن ٧٠٪ بينما الأمريكى منه نحو ٣٠٪) ويرجع تاريخ نشأته لعام ١٩٩٥ ميلادية حيث جاء إمتداداً لفرعى سيتى بنك الذين كان مقرهما جدة (١٩٥٥) والرياض (١٩٦٦) ، ويوفر هذا البنك العديد من الفروع التى تنتشر داخل المملكة (نحو ٤٤ فرعاً) وخارجية كفرع لندن (بريطانيا) واسطامبول (تركيا) ولوكسمبورج (سويسرا) ، هذا إلى جانب توفيره لنحو ٨٤ جهازاً للصرف الإلكترونى منها ٢١ جهازاً للصرف الإلكترونى بالسيارات .

– أما بنك الرياض فهو يعد المصرف العريق والوحيد الذى تشارك الحكومة السعودية فيه بأكبر حصة عن غيره من المصارف حيث بلغت نسبة مساهمتها فيه نحو ثلث رأس ماله منذ نشأته عام ١٩٥٧م .

٧/١ أسلوب البحث :

تعتمد الدراسة التطبيقية على بعض الأساليب الكمية كالنسب والمتوسطات بالإضافة للانحدار البسيط Simple regression والمتعدد multiple بواسطة التشغيل الآلى للبرنامج الإحصائى SPSS لحساب معدلات الارتباط Correlation Coefficient بين متغيرات الدراسة ، وذلك كأدوات أساسية لقياس وتوضيح مدى العلاقة بين المتغيرات التابعة والمستقلة .

يتمثل مصدر المعلومات المالية اللازمة فى كل من القائمتين الماليتين الميزانية الموحدة باعتبارها الأساس فى تقييم سياسات الإيداع (الرفع المالى) والإقراض والسيولة ، وقائمة الدخل الموحدة باعتبارها الأساس فى تقييم سياستى التحصيل والإنفاق وما يستتبعهما من مخرجات نهائية (الإيرادات) .

وقد شمل القياس والتحليل المالى السنوات الست الأخيرة من ١٩٩٣/٦/٣٠ ـ ١٩٩٨/٦/٣٠ وهى كما يبدو مدة زمنية تسمح بتكوين سلسلة زمنية (١٨) تكفى لفحص وتقييم اتجاهات نتائج القياس بموضوعية بالقطاع المصرفى .

القسم الثانى

إجراءات ونتائج التقييم المالى لموارد ومصروفات مصارف الدراسة

١/٢ تمهيد (هيكل التمويل . الرافعة المالية) :

هيكل التمويل :

يختلف هيكل التمويل Capital structure فى منظمة الأعمال القائمة عنه بالمنظمة التى فى مرحلة التأسيس ، وكذلك نفس الأمر فى المنظمات الكبيرة عنه بالمشروع الأصغر .

ويعزو ذلك لأن كل من المنظمات الصغيرة والأخرى التى فى بداية مرحلة تأسيسها ، تكون الأموال الذاتية فيها هى أساس مكونات هياكلها التمويلية ، ولكن بنمو نشاط المنظمة وتوسعها لم يلبث أن يأخذ هذا هيكلها

إتجاهه نحو النمو والتبدل لاستعانته بمصادر تمويلية أخرى تتمثل فى كل من :

- الأرباح العادية وغير العادية المحققة فى شكل أرباح مبقاة أو احتياطيات نظامية .

- الاستدانة من الغير (بشكل غير مباشر) من خلال التوسع فى الشراء الآجل للمواد أو تأجيل السداد للالتزامات الجارية فى مواعيدها كالضرائب أو التوقف الوقتى عن توزيع الأرباح الواجبة على مستحقيها .

- الاقتراض (المباشر) بإصدار السندات ، أو اللجوء للمؤسسات المالية المتخصصة للتعاقد على قروض ذات آجال مختلفة بحسب شدة الاحتياج ومدة وشروط وتكاليف وأساليب سدادها .

لهذا تقضى السياسة المثلى لهيكل التمويل كما تفيد مراجع الإدارة المالية المتخصصة بأفضلية عدم زيادة نسبة القروض (بكلا نوعيها المباشر وغير المباشر) فى الهيكل التمويلى عن ٥٠٪ ومرد ذلك هو حماية المنظمة من تحمل مصروفات الفائدة ، ومن ثم التعرض لمأزق التخلف عن السداد فى التواريخ المحددة لاحتمالات عدم توافر اعتبارات السيولة المناسبة كماً ونوعاً (التى يطلق عليها العسر النقدى insolvency) التى تتسبب فى أزمات مالية financial distress ينتج عنها نتائج سلبية تتفاوت درجاتها ما بين التدمير النهائى للمصرف حيث فناءه من عالم الأعمال أو مزيد من الارتباكات التى قد تصل لحد الفشل المالى إذا ما تعذر سرعة إيقافه أو علاجه بمعاونة جهات خارجية قادرة كالتدخل الحكومى ، أو الاستعانة ببرامج الحزم الجاهزة المتخصصة فى اقتراح وسائل علاج الفشل -means of prepack (aged bankruptcy) التى تعدها بيوت الخبرة والتى قد أصبحت تكلفتها الآن أرخص (cheap) نسبياً كثيراً عن تكلفة الطرق التقليدية التى تتبع فى مثل تلك الظروف [١٩] .

الرافعة المالية (ومحددات استخدامها) :

والأعمال التجارية بكافة أشكالها تعتمد على التمويل الخارجى وإن كان ذلك بنسب متفاوتة ، وتعرف محصلة هذا المصدر بالرافعة كمقابل لتعبير (gearing) كما هو متبع فى بريطانيا أو تعبير (leverage) كما هو متبع بأمريكا [٢٠] وذلك لما تحققه هذه المحصلة من رفع فى الأرباح يتحول آلياً ومباشرةً -translated to inves tors لمستحقيه من حملة الأسهم [٢١] .

تعبير الرافعة المالية financial leverage يشير إلى الاستعانة بأموال الغير والتى تقضى اعتبارات النزاهة الإدارية بتوليد أرباح مناسبة منها تفى بدفع تكلفتها الثابتة عنها أولاً وتحقيق عائد صافى للملاك ثانيةً .

وللرفع المالى تأثير مباشر على حساسية الربح وتقلباته من ارتفاع وانخفاض ، وهناك مؤشرات عديدة لقياسه كنسبة المديونية لإجمالى الأموال ونقطة التعادل ونسبة الأرباح قبل الفوائد للأرباح الصافية وهى كلها تفيد فى مجال الحكم على المستوى الذى يدار به هذا الرفع ولذلك تعد هذه الأدوات ضرورية للتخطيط له .

ورغم هذه التحفظات التى تعترى موضوع الاستدانة

من الغير كمصدر للتمويل إلا أن المنظمة تلجأ لهذا المصدر بشكل عام لسببين :

– أحدهما اضطرارى باعتبار أن الواقع العملى يشير دائماً إلى أن الإدارة كثيراً ما تجد نفسها فى حاجة ماسة للاقتراض لعدم كفاية أموالها المملوكة للإنفاق على متطلبات دوراتها التشغيلية (من شراء وإنتاج وتسويق) بصفة منتظمة فى الوقت المناسب وبالمبلغ الملائم .

– والآخر رغم أنه قد يبدو من الوهلة الأولى إنه اختيارى لصلته بالمزايا الكسبية الإضافية المتوقعة إلا أنه فى مضمونه يعتبر اضطرارياً أيضاً وذلك لإشباع رغبات أصحاب الأموال الحاليين ولاجتذاب ثقة المستثمرين المرتقبين .

وتفسير ذلك مردوده مصروف الفائدة الإضافى الذى يزيد من جملة المصروفات السنوية التى تقلل من الضريبة المستحقة ، وبالتالى ترفع أرباح الملاك وذلك كله من خلال تحفظ رئيسى مضمونه وجوب تفوق معدل عائد الاستثمار عن معدل تكلفة الاقتراض وإلا انقلبت تلك الميزة المستهدفة لضرر بالغ يودى بربحية السهم ومن ثم القيمة السوقية للمنشأة .

لهذا لا يعيب المنظمات المختلفة أن تزيد من اتجاهها نحو استخدام الرفع المالى طالما تتمتع بقدر من الثبات سواء فى حجم أنشطتها أو فى حجم أرباحها كما هو الحال بالقطاعات الخدمية ومنها المرافق العامة (الكهرباء والتليفون) ، حيث لا يكون للرفع تأثير على ربحية أسهمها تبعاً لما قد أشارت إليه أحد الدراسات (٢٢) التطبيقية بأن المنشآت ذات المنتجات المتميزة تكون أكثر عرضة للانهيار vulnerable بسبب الأزمات المالية التى قد تنشأ عن توسعها فى استخدام الرفع المالى لما يتبعه من تكاليف غير اقتصادية بسبب توسعها فى الإنفاق على عمليات البحث والتطوير research & development اللازمة للحفاظ على مستوى تميز منتجاتها .

إن هذا الوجه السلبى الناجم عن الاستعانة بالرفع ليس مقصوداً به المنظمات الصناعية فحسب ، بل المنظمات الأخرى التى تفرط فى استخدامه دون التقيد بحدوده الواجبة ، مما يجعل اللجوء إليه يجب أن يكون لمرحلة مؤقتة بحسب ظروف المنشأة الاقتصادية حتى تنتظم أمورها وتستقر ربحيتها ، وعندئذ يكون توقفها عن الرفع كلياً أو جزئياً أمراً ممكناً تبعاً لحصيلة الزيادة المحققة فى الأموال الذاتية المتولدة (٢٣) ، وبهذا يتبين أن الإدارة بشكل عام فى كل من حالتى التمويل بالرفع أو بدونه يجب أن تحرص دائماً على أن تمارس أعمالها فى ظل هيكل تمويلى اقتصادى مربح خالى من المخاطر بقدر الإمكان .

إلا أن الوضع يكاد يختلف بالقطاع المصرفى فهو يزداد تعقيداً مقارنةً بكل من حالتى المرافق والصناعة ، وذلك باعتبار أن الجزء الأكبر من هياكله التمويلية تتكون من الرافعة أي من أموال العملاء المودعين نظراً لنشاطه والذى يقضى بقبول مدخراتهم دون حد معين مما يتسبب له فى مشكلة زيادة الأموال المتاحة لديه من إمكانيات تدبيره لفرص إستثمارية اقتصادية تكفل الوفاء بأعباء الفائدة الثابتة الواجبة لأصحاب الودائع ذات الطبيعة الاستثمارية .

لهذا يعتبر استخدام الرافعة بمثابة سلاح ذو حدين ، فالتوسع فى استخدامها يعرض المصرف لمخاطر تكاليف العجز عن سداد الأموال لأصحاب الودائع فى المواعيد المحددة مما يسفر عن سوء سمعته ومن ثم إفلاسه ، أما التدنى فى استخدامها وهو أمر مستبعد يعنى عدم إمكانية استغلال الفرص الاستثمارية المربحة المتاحة مما قد يتسبب فى تقليل فرص زيادة الربحية التى تؤثر على القيمة السوقية للمنشأة بالانخفاض .

وعلى الرغم من كل ذلك فإن الاستعانة بأموال الرفع تعد من عموم مصادر التمويل التى تلجأ إليها المنظمات ، ولذلك بات هذا المصدر يحظى بتشجيع حكومات الدول له حتى أن انتشار استخدامه أصبح ملحوظاً بالدول الصناعية الكبرى مثل :

* الولايات المتحدة الأمريكية التى أصبحت بنوكها التجارية commercial banks تغالى فى تمويل منظمات الأعمال المختلفة فيها [٢٤] .

* اليابان وهى التى أصبحت حكوماتها تشجع منظماتها المالية (كالبنوك) للقيام بتمويل منظمات الأعمال الصناعية والتجارية بالقروض لما يحققه ذلك من مزايا مختلفة تتمثل فى : [٢٥]

– استقرار إيرادات العمليات التشغيلية المحققة .

– زيادة الربحية وبالتالى القيمة السوقية للأسهم المملوكة .

– حماية المنظمة من التعرض للفشل does not have to lead to bankruptcy .

– إمكانية توجيه التمويل للاستثمار طويل الأجل بالتوسع فى القروض ذات الآجال الطويلة تطبيقاً لمنهج مطابقة آجال قرارات التمويل المختلفة لآجال قرارات الاستثمار المناظرة .

وعلى الرغم من أن اللجوء لاستخدام أموال الرفع أمر متاح لمعظم المنظمات إلا أن هناك عوامل عديدة تحكم ذلك منهـــا :

– حجم المنظمة ، فالمنظمات الأكبر تكون فرصة استخدامها للرفع (بإصدار السندات أو الاقتراض) أكبر عن مثيلاتها من المنظمات الأقل حجماً لتوافر اعتبارات هيمنتها الكاملة على أعمالها من التدخلات الخارجية التى قد تصحب إصدارها للأسهم الممتازة مثـــلاً .

– نوع وطبيعة الأعمال موضع النشاط الممارس ، فهناك من الأعمال ما تكون دورتها النقدية سريعة كالأنشطة التجارية والخدمية القائمة على الشراء والبيع مما يسمح بالتوسع فى استخدام الرفع المالى قصير الأجل مقارنةً بالأعمال ذات الدورة النقدية البطيئة كبعض الأعمال الصناعية والزراعية مما يقضى باستخدام الرفع طويل الأجل .

– الشكل التنظيمى للمنظمة : تعتبر منظمات المساهمة من أكثر الأشكال القانونية التى تسمح باللجوء للرفع المالى لانفصال الإدارة عن الملكية بعكس الحال بالنسبة للمنظمات الفردية التى تتشدد فى استخدامها للرفع لضمان السيطرة على شئون أعمالها باستثناء حالات الضرورة القصوى .

– مخاطر الأعمال Business risk للمنظمة ، وهذه المخاطر تنشأ عن عدم الاستغلال الاقتصادى المناسب للمصروفات الثابتة والتى منها مصروفات الفوائد الواجبة على أموال الغير ، الأمر الذى يقلل من إمكانية تحقيق مزيد من الأرباح لتحول المنظمات دون الكفاءة عن الاتجاه لأموال الرفع تجنباً للمخاطرة .

– أسعار فوائد الرفع المالى كواحد من حزمة القروض والسندات والأسهم الممتازة ، فانخفاض الفوائد عليه يكون دائماً دافعاً لاستخدام التمويل .

– الظروف الاقتصادية السائدة من ركود ونمو واستقرار وازدهار والأخرى المتوقعة فى المستقبل القريب ، فكلها تؤثر على قرارات استخدام الرفع المالى من عدمه لما لهذه الظروف من تأثير على مستويات الربحية المتوقعة وبالتالى على مدى المقدرة على سداد تكلفته .

٢/٢ تقييم السياسة المصرفية للإيداع (الرفع المالى) :

فرض (***) الدراسة الأولى : تزداد كفاءة سياسة الإيداع (الرفع المالى) بالمصرف الخاص عنه بكل من المصرفين الحكومى والأجنبى .

١/٢/٢ الودائع المصرفية (أنواعها وأهميتها) :

يعد قبول ودائع المدخرين أحد المهام الرئيسية للمصارف ، وتؤول أهمية هذه الودائع إلى أنها المصدر التمويلى الأول الذى يعتمد عليه المصرف فى ممارسة عملياته التشغيلية المختلفة .

ومما لا شك فيه تختلف أموال هذه الودائع رجوعاً لطبيعتها ، إلا أنه بشكل عام يمكن التمييز بين عدة أنواع منها تبعاً للمعايير المختلفة ، كمعيار نوع القطاعات المستفيدة من الخدمات المصرفية أو معيار نوع النشاط الذى يمارسه المودعين أو معيار الفترة الزمنية التى تستغرقها الوديعة بالمصرف .

ويعد المعيار الأخير (الأساس الزمنى) أكثر هذه المعايير استخداماً بالمصارف بدليل انتهاجها له محاسبياً فى تبويب بنود الحسابات الختامية الدورية وعلى الأخص قائمة الميزانية .

وتنقسم الودائع بشكل عام إلى نوعين أساسيين هما :

– ***ودائع لآجال غير محددة :*** وهى الحسابات الجارية التى يمكن للمودع طلب سحبها كلها ، أو رد جزء منها فى أى وقت يتراءى له دون إخطار مسبق للمصرف ، ولذلك فهى تكون أكثر خطورة له لما تسببه هذه الودائع من ضياع لفرص التشغيل فى مجالات إستثمارية مربحة وصعوبات فى توفير غطاء سيولة كاف لمواجهة متطلبات السحب غير المحددة الآجال .

– ***ودائع لآجال محددة :*** وهى التى لا يجوز للعميل طلبها أو رد جزء منها قبل حلول تاريخ استحقاقها المتفق عليه وإلا كان الحرمان الكلى أو الجزئى من الفائدة المتفق عليها ، لهذا فإن هذا النوع من الودائع يكون أكثر مناسبة للعميل لكل من المصرف والعميل وحتى للاقتصاد الوطنى لما تتيحه للمصرف من إمكانية استغلال أموال المودعين فى مجالات إستثمارية خلال فترة الأجل المتفق عليها الأمر

(***) وبالنسبة للتحقق من فروض البحث الإثبات ، فإن الدراسة التطبيقية ستتم بالاقتصار على متغير فى كل فرض ، واستبعاد العوامل الأخرى من الحسبان ، رغم المؤاخذة على ذلك لاعتبارات القياس والمقارنة وتفسير النتائج .

الذى يخدم أغراض الربحية بشكل أفضل مقارنةً بالودائع تحت الطلب .

وبالتالى للوقوف على مدى كفاءة سياسة الإيداع بمصارف الدراسة ستطبق خطوات التحليل المالى الموضحة تباعاً .

٢/٢/٢ إتجاه تطور نسب ودائع الرفع المالى :

يعكس الجدول رقم (١) نسب الرفع بشكل تفصيلى (أرصدة العملاء من الأفراد ، وأرصدة البنوك الأخرى) بكل من المصرف الخاص (الراجحى) والمصرف الحكومى (الرياض) والمصرف الأجنبى (السعودى الأمريكى) خلال سلسلة الدراسة التطبيقية (١٩٩٣ - ١٩٩٨) .

ويتبين من الأرقام الواردة بالجدول رقم (١) ما يلى :

- يبلغ متوسط نسبة ودائع الأفراد فى المصارف الثلاث الوطنى والحكومى والأجنبى تباعاً ٨٢٪ ، ٦١٪ ، ٨٠٪ بينما تصل نسبة ودائع البنوك الأخرى على التوالى ٣٪ ، ٢٦٪ ، ١١٪ وبالتالى فإن متوسط نسبة الرفع المالى (حاصل مجموع أرصدة الأفراد والبنوك) تصل ٨٥٪ ، ٨٧٪ ، ٩١٪ .

- يشير الارتفاع فى نواتج نسب الرفع المحققة إلى مدى اعتماد المصارف فى تكويناتها التمويلية على محصلة أموال الرفع المودعة من الغير يليها محصلة الأموال المملوكة لها (وإن كانت بشكل هامشى إن جاز التعبير) وهو على خلاف ما يكون عليه بمنظمات الأعمال التجارية والصناعية الأخرى حيث يكون للتمويل الذاتى وزناً نسبياً

جدول رقم (١)
اتجاه تطور نسب الودائع (الرفع المالي)(*) وعلاقتها بربحية السهم

السنوات	المصرف الخاص				المصرف الحكومي				المصرف الأجنبي			
	أرصدة أفراد	أرصدة بنوك	الرفع المالي	توزيعات السهم (ريال)	أرصدة أفراد	أرصدة بنوك	الرفع المالي	توزيعات السهم (ريال)	أرصدة أفراد	أرصدة بنوك	الرفع المالي	توزيعات السهم (ريال)
١٩٩٣	٨٢ %	٥ %	٨٧ %	٣٥	٥٧ %	٢٩ %	٨٦ %	١٥	٧٩ %	١٣ %	٩٢ %	٢٥
١٩٩٤	٨٢ %	٤ %	٨٦ %	٤٠	٥٧ %	٣٠ %	٨٧ %	١٢	٧٦ %	١٥ %	٩١ %	٢٥
١٩٩٥	٨١ %	٤ %	٨٥ %	٥٠	٦١ %	٢٦ %	٨٧ %	١٥	٨٠ %	١٠ %	٩٠ %	٢٥
١٩٩٦	٨٢ %	٣ %	٨٥ %	٦٠	٦٤ %	٢٣ %	٨٧ %	١٥	٨٣ %	٦ %	٨٩ %	٢٧
١٩٩٧	٨٣ %	٢ %	٨٥ %	٦٠	٦٤ %	٢٣ %	٨٧ %	٩	٨٠ %	١٠ %	٩٠ %	٣١
١٩٩٨	٨٣ %	٢ %	٨٥ %	٢٥	٦٤ %	٢٣ %	٨٧ %	١٠	٧٩ %	١١ %	٩٠ %	١٨
المتوسط	٨٢ %	٣ %	٨٥ %	٤٥	٦١ %	٢٦ %	٨٧ %	١٢	٨٠ %	١١ %	٩١ %	٢٥

(*) تحسب نسبة أو درجة الرفع بقسمة إجمالي الديون (الودائع) على إجمالي هيكل التمويل .

أكبر فيها يكاد لا يقل عن ٥٠٪ من إجمالى التمويل ، ولكن يمكن إرجاء ذلك بالقطاع المصرفى كما سبق الإشارة لذلك لطبيعة نشاطه والذى يقوم على قبول الودائع .

– أما عن اتجاه علاقة نسب الرفع المالى بنصيب السهم من توزيعات الأرباح السنوية ، فيلاحظ من الجدول السابق أنها متفاوتة بين الارتفاع كما هو الحال بالمصرف الخاص حيث بلغ نصيب السهم من الربحية ٤٥ ريال فى المتوسط عند درجة رفع ٨٥٪ ، والانخفاض كما هو الحال بالمصرف الحكومى حيث بلغ متوسط ربحية السهم ١٣ ريال عند نسبة رفع أكبر وهى ٨٧٪ فى المتوسط .

وهذا التفاوت فى توزيعات الأرباح يستدعى وقفة تشخيصية خاصةً وأن نسب الرفع تكاد تكون متقاربة ، كما هو واضح بين المصرف الخاص والمصرف الحكومى ، لذلك يتطلب الأمر عقد علاقة إحصائية (معامل ارتباط ر٢) لتفسير اتجاه العلاقة بين الرفع كمتغير مستقل وتوزيعات السهم كمتغير تابع خلال السلسلة الزمنية للدراسة ، (وقد استعان البحث ببرنامج فى حساب معاملات الارتباط) .

وبحساب معامل الارتباط ٢ كما هو موضح لنهاية الملحق (١) يتبين التالى :

المصرف الخاص : يحقق علاقة طردية غير قوية بين متغيرى الدراسة حيث بلغ ناتج الارتباط فقط ٤ر٠ ، وهى قيمة منخفضة عن الحد المحايد ٥ر٠ بما يستدل منه على ضعف الارتباط بين المتغيرين رغم الاطراد الواضح فى توزيعات السهم خلال سنوات الدراسة والاستقرار النسبى لنسب الرفع من سنة إلى أخرى .

ويجدر الإشارة إلى تحفظ أساسى بصدد قيمة الارتباط الناتجة حيث يمكن اعتبارها غير موضوعية بدرجة كبيرة لمضاعفة المصرف لعدد أسهمه لعام ١٩٩٨ لثلاثة أضعاف ما كانت عليه بالسنوات السابقة ، مما أسفر عن تخفيض نصيب السهم من التوزيعات ، ولذلك فإنه بإعادة حساب نصيب السهم من التوزيعات بالقيمة الواجبة وهى ٧٥ ريال بدلاً من ٢٥ ريال تتغير قيمة ٢ وتصبح ٨ر٠ أى قوية وهو ما أكده الحساب ، فقد بلغت قيم ٢ ٩ر٠) باستبعاد هذه السنة من الحسبان ، ومن ثم تتحول العلاقة الإحصائية للطردية بين متغيرى الدراسة من ضعف إلى قوة (وهو الأوقع فى ظل التحفظ المتقدم) .

المصرف الحكومى : وتشير قيمة ٢ المحسوبة إلى انخفاضها أى إلى ضعفها باعتبارها لم تتجاوز ٤ر٠ وذلك للتفاوت الملحوظ فى التوزيعات السنوية للأرباح رغم استقرار نسب الرفع خلال سنوات الدراسة .

المصرف الأجنبى : وتشير قيمة ٢ المحسوبة لهذا المصرف إلى مدى انعدام العلاقة بين متغيرى الدراسة وذلك للانخفاض الملحوظ فى الناتج الذى لم يتجاوز ١ر٠ رغم التوسع فى استخدام أموال الرفع مقارنةً بالمصرفين السابقين .

إلا أنه يجب أن يؤخذ فى الاعتبار أن الأمر ليس بهذه الحدية بهذا المصرف لأن هناك أيضاً ثمة تحفظ بالنسبة لربحية أسهمه فى عام ١٩٩٨ (مثل المصرف الخاص) فقد اضطر إلى مضاعفة عدد أسهمه المملوكة لظروف

تتعلق باندماجه مع مصرف آخر (السعودى المتحد) مما أثر على نصيب السهم من التوزيعات بالانخفاض ، ولهذا فإنه بإعادة الحساب على أساس عدد الأسهم فى السنوات السابقة يصبح نصيب السهم ٣٦ ريال بدلاً من ١٨ ريال وبالتالى تتغير قيمة ٢ إلى ٤ر٠ ، وسواء فى هذه الحالة (أو حتى باستبعادها من الحساب) وفى كل الأوضاع تشير النتائج إلى ضعف العلاقة بين متغيرى الدراسة المعنيين .

وعلى ذلك يخلص إلى أن عدم المغالاة فى الرفع المالى يعتبر أحد العوامل التى تدخل فى تحسين الربحية ، وبالأخص فى القطاع المصرفى وأن التوسع فى أرصدة الودائع المقبولة لا غبار عليه طالما ذلك مصحوباً بتخطيط مسبق بشأن تدبير مجالات إستثمارية ذات معدلات ربحية مناسبة ، وعلى ذلك تقضى آليات النزاهة الإدارية بوجوب الاتزان فى قراراتها المتعقة باستخدام الرفع المالى بالقدر الذى يساهم فى ضغط المصروفات الإضافية الثابتة المتمثلة فى كل من مصروف الفائدة المستحقة للمودعين ومصروف أقساط التأمين ضد المخاطر المالية لتحقيق مستوى ربحية آمن ومجزى يفوق معدل تكلفة الأموال [٢٦] ، لأهداف تحويل الفرق الموجب بين المعدلين لمصلحة الملاك مباشرةً .

وهكذا يكون ثبت فرض الدراسة الأول بأن الرفع المالى ليس بالمتغير المباشر والوحيد لزيادة أو تقليل ربحية السهم المملوك ، وهو ما يقضى باستكمال التحليل مع مزيد من المتغيرات أى سياسات مصرفية أخرى كما يتضح تباعاً .

البقية فى العدد القادم

حدود مسئولية مراقب الحسابات في ظل نظام الخصخصة

إعداد : دكتور / الفونس ميخائيل بسخرون
عضو هيئة التدريس بالمعهد العالى لتكنولوجيا الإدارة والمعلومات
والمحاسب القانونى

« القوائم المالية »

مقدمة :

يطلق لفظ قائمة مالية Finacial statement على أى عرض للبيانات المالية المستخرجة من السجلات المحاسبية ، إلا أن العرف المحاسبى قد جرى على إطلاق لفظ القوائم المالية على ثلاث قوائم رئيسية هى قائمة المركز المالى وقائمة الأرباح وقائمة مصادر وأوجه استخدام الأموال (١) .

الفصل الأول
القوائم المالية المحاسبية

تعتبر القوائم المالية المحاسبية أداة من أدوات التعبير والعرض للبيانات المحاسبية فى المشروعات التجارية على اختلاف أنواعها طبقاً للمبادىء والأساليب الفنية المحاسبية التى تطورت ولا زالت تتطور كنتيجة حتمية لاتساع نطاق المحاسبة المالية وازدياد الحاجة إليها فى مختلف أوجه النشاط الاقتصادى (٢) .

وتعد القوائم لخدمة أغراض مختلفة متعددة مع تميزها بالمرونة الكافية لتتلاءم مع احتياجات المجتمع المتغيرة - ففى المجتمع الرأسمالى تعمل على خدمة أصحاب المشروع وحفظ حقوق الدائنين وسنداً لإجراء التوزيعات لأصحاب المشروع . كما تعتبر أداة لتقديم المعلومات لفئات المستثمرين الحاليين والمتوقعين كما أنها لازمة للمجتمع الإشتراكى لحاجة التخطيط إليها

واستحداث أهداف إجتماعية من قبل المجتمع الرأسمالى .

ويتطور الزمن وظهور الشركات المساهمة وظهور الشخصية المعنوية المستقلة عن شخصية أصحاب المشروع وما صاحب ذلك من نظريات علمية أثرت بصورة مباشرة على القوائم المالية بحيث كانت هذه القوائم دائماً إنعكاساً للنظريات العلمية والاحتياجات العملية التى صاحبت هذه النظريات .

القوائم المالية فى المجتمع الرأسمالى :

وتهدف القوائم المالية فى المجتمع الرأسمالى إلى التعبير عن وجهة نظر أصحاب المشروع ، فالاهتمام هنا ينصب على أموال أصحاب المشروع وحقوقهم والزيادة فى هذه الحقوق التى تمثل ربحاً لأصحاب المشروع ، لذلك فإن معادلة الميزانية ونظرية الربح التى تعد قائمة المركز المالى وقائمة الدخل على أساسها تمثل وجهة نظر ما يسمى بالملكية المشتركة .

فالأصول - الخصوم - رأس المال أو صافى حقوق أصحاب المشروع والربح المحاسبى الذى يظهر فى قائمة الأرباح والخسائر يمثل الزيادة فى صافى الحقوق فى نهاية الفترة المحاسبية عنه فى أولها ويقاس عن طريق ما يعرف بمعادلة الميزانية أى بمقارنة صافى حقوق أصحاب المشروع (الأصول - الخصوم) فى أول ونهاية الفترة المحاسبية بغض النظر عما إذا كانت هذه الزيادة نتيجة النشاط العادى أو غير العادى للمشروع .

وبانفصال الملكية عن الإدارة فى شركات المساهمة وظهور نظرية الشخصية المعنوية ، بالتالى قد أثر تأثيراً مباشراً على القوائم المالية بحيث تغيرت معادلة الميزانية ونظرية الربح المحاسبى المشار إليهما سابقاً إلى معادلات جديدة تهدف إلى خدمة الأغراض التى ظهرت بنمو الحياة الاقتصادية بحيث أصبحت معادلة الميزانية عبارة عن : الأصول = الالتزامات (الحقوق) .

وأصبحت نظرية الربح المحاسبى ممثلة للأرباح العادية التى تنتج عن النشاط العادى المستمر للمشروع والتى يتم حسابها وفق مقارنة الإيرادات بالمصروفات لتحديد الربح المحاسبى .

العوامل التى أثرت فى ظهور القوائم المالية :

والقوائم المالية هى أداة عرض لمجموعة متضافرة مترابطة من الحقائق المحاسبية المسجلة والحكم الشخصى والمعيارى تختلف من حيث تطبيقها والالتزام بها على كفاية وأمانة الأشخاص الذين يعدون هذه القوائم - وأى خروج عن المبادىء السابقة يعد تقصيراً مهنياً . لذلك كان من مبادىء المراجعة الأساسية ضرورة إلتزام المراجع بإيضاح ما إذا كانت القوائم المالية قد أعدت وفق مباىء المحاسبة التى لاقت قبولاً عاماً وأن هذه المبادىء المحاسبية قد طبقت من عام لآخر دون تعديل على أنه ليس معنى هذا أن هذه المبادىء المحاسبية قواعد ثابتة لا تقبل الجدل أو المناقشة فأكثرها يمكن أن يكون محلاً للتعديل والنقد والاختلاف المبين فى التفسير نظراً لأن الضابط الوحيد هو القبول العام الذى يختلف من شخص لآخر ومن فترة لأخرى وتبعاً للظروف الاقتصادية .

وتطورت المحاسبة المالية من مجرد فن تسجيل

وتلخيص وعرض البيانات المحاسبية فى صورة قوائم مالية إلى مرحلة أخرى تأصل فيها الفن وتبلور بحيث شمل عدة فروض ومبادىء تحكم وتحدد عمل المحاسب كما يلى :

أولاً : الفروض المحاسبية :

هى قواعد افتراضية تيسر عمل المحاسب والانتقال به من مرحلة الجدل إلى مرحلة اليقين الذى تكفله له لغة الأرقام التى يعمل بها ومن أهم هذه الفروض (٢) .

١ - فرض الشخصية المعنوية :

فالوحدة المحاسبية لها وجودها المستقل عن وجود الأفراد الطبيعيين المكونين لها ، أى لها شخصية معنوية مستقلة عن شخصية أصحابها ولقد أدى هذا الفرض إلى ضرورة فصل العمليات المالية المتعلقة بأصحاب المشروع عن تلك المتعلقة بالشركة نفسها والاقتصار على تسجيل العمليات المالية المتعلقة بالشركة فقط فى المجموعة الدفترية . والقوائم المالية تعبر عن نتيجة أعمال هذه الشخصية المعنوية ومركزها المالى .

٢ - فرض إستمرار المشروع :

هذا الفرض وما ترتب عليه من تقسيم حياة المشروع إلى فترات دورية أدى إلى جعل القوائم المالية للوحدة المحاسبية تظهر نتائج تقريبية ومشروطة وليست نتائج محددة على وجه الدقة ، بل وإن صحة هذه النتائج تتوقف على تحقق صحة بعض التقديرات فى المستقبل التى أخذت فى الحسبان عند تصوير هذه القوائم .

٣ - فرض القياس النقدى :

ذلك الفرض الذى يعتبر وسيلة لقياس القيم باعتبارها وسيلة متعارف عليها فى القياس . وهذا الفرض أثر على مشاكل التقويم وخاصةً بالنسبة لتقويم الأصول الثابتة وترتب عليه كثير من الجدل العلمى عندما حدثت تقلبات فى الأسعار عند تصوير القوائم المالية .

٤ - فرض إيجابية القياس :

ومع العلم بأنه لا توجد إيجابية مطلقة فى المحاسبة وذلك لأنها مسألة نسبية وكل الأمور المتعلقة بهذا الغرض تخضع للتقدير الشخصى وهذا يدعم القول بأن النتائج التى تظهرها القوائم هى تقريبية ومشروطة .

وعلى أن المبادىء العلمية التى تحكم المحاسبة تتبلور فيما يلى :

(١) مبادىء علمية مرتبطة بتحديد الربح .

(٢) مبادىء علمية مرتبطة بتحديد المركز المالى .

(٣) مبادىء علمية عامة .

والمبادىء العلمية المتعلقة بتحديد الربح تشمل :

١ - مبدأ تحقق الإيرادات .. وهى ما جرت عليه العادة فى المحاسبة على اعتبارالبيع المقياس السليم فى تحقيق الإيرادات سواء كان البيع بالنقد أو الأجل .

٢ - مبدأ التكلفة الفعلى فى قياس النفقة .. ذلك المبدأ المؤيد بمستندات حقيقية - وينطوى هذا الفرض على تجاهل المحاسبين أثر تقلبات الأسعار على عناصر النفقات حيث أنهم أعتبروا أن جميع طرق القياس لتقلبات

الأسعار طرق جزافية ومقاييس سلبية تخضع للتقدير الشخصى وقد تؤدى إلى نتائج غير سليمة .

٣ – مبدأ مقابلة النفقات بالإيرادات .. وذلك المبدأ كان ضرورياً لغرض إستمرار المشروع وتقسيم حياته إلى فترات دورية قصيرة الأجل ويجب أن تشمل النفقات كل ماهو متعلق بالفترة المالية بغض النظر عما إذا كانت دفعت أم لا ، وكذلك الإيرادات بغض النظر عما إذا كانت حصلت أم لا .

المبادىء العلمية المرتبطة بالمركز المالى :

يتمثل المركز المالى للمشروع فى قيمة أصول المنشأة وما يقابلها من حقوق لأصحاب المشروع وللغير وتتضمن قائمة المركز المالى على الأصول وتمثل أوجه الاستثمار المختلفة يقابلها رأس المال والخصوم وتمثل مصادر الأموال فى المشروع . وأهم المبادىء المتعلقة بتحديد المركز المالى هى فى الواقع مبادىء تقويم مرتبطة بالأصول وهى :

١ – مبدأ التكلفة التاريخية ناقص الاستهلاك : وهذا المبدأ تأثر بغرض إستمرار المشروع وفرض إيجابية القياس .

٢ – مبدأ القيمة المنتظر تحقيقها مستقبلاً نتيجة تحصيل قيمة الأصل الدفترى فلا بد أن نقوم الأصل بأقل السعرين أو تكون إحتياطى أو مخصص لمقابلة النقص .

المبادىء العلمية العامة :

١ – مبدأ الحيطة والحذر : وهو الذى يقوم على فكرة ضرورة أخذ جميع التكاليف أو الأعباء والخسائر المتوقعة فى الحسبان عند تحديد الربح والمركز المالى مع عدم أخذ الأرباح المتوقعة إلا إذا تحققت فعلاً .

٢ – مبدأ الثبات : وهذا المبدأ ظهر مع إنتقال الأهمية من الميزانية إلى حساب الأرباح والخسائر فظهرت أهمية مبدأ الثبات الذى يقضى بضرورة إتباع مبادىء واحدة ثابتة فى تحديد الربح من سنة لأخرى .

٣ – مبدأ الشمول : وهو ضرورة شمول القوائم المالية على البيانات الضرورية اللازمة لإعطاء قارىء هذه القوائم صورة صحيحة لنتيجة أعمال المشروع ومركزه المالى .

٤ – مبدأ الأهمية النسبية للبنود الواردة بالقوائم المالية قد تؤثر على طريقة معالجة هذه البنود فى الدفاتر والمشكلة تنحصر فى إيجاد مقياس سليم للأهمية النسبية .

الفصل الثانى
الاتجاهات الحديثة فى القوائم المالية

أولاً : قائمة الدخل :

قائمة الدخل ليست وليدة التطور العلمى إنما سبقها تطور عملى - فلقد تطورت من مجرد حساب يعرض نتيجة النشاط فى نهاية الفترة المحاسبية على مراحل ثلاث هى حساب نتيجة المتاجرة والأرباح والخسائر والتخصيص (التوزيع) إلى قائمة تعطى مفاهيم جديدة وعرضاً مفسراً للبيانات المحاسبية .

وبالدراسة المتعمقة للقائمة وفق الاتجاهات الحديثة نجد أنها تنقسم إلى :

١ – الدخل الموزع

ويشمل الفائدة وضرائب الدخل والربح المقابل للتوزيع ، وتعرض قائمة الدخل فى القسم الأول إيرادات المشروع المحققة والممثلة فى المبيعات مطروحاً منها تكلفة المبيعات وكافة مصاريف التشغيل العادية والمصاريف الإدارية بحيث يكون الناتج هو صافى ربح التشغيل وهو الربح العادى للمشروع ، تمييزاً له عن الأرباح غير العادية والغير متكررة والتى تظهر فى خطوة مستقلة وذلك وفق الرأى الراجح فى شأن إظهار الأرباح والخسائر الغير عادية فى خطوة مستقلة .

هذا على أن يشمل القسم الآخر من القائمة بياناً بكيفية توزيع الربح العادى والغير عادى على ضرائب الدخل والفوائد والأرباح الموزعة وذلك كما يظهر فى القائمة التالية لمشروع تجارى .

قائمة الدخل عن السنة المنتهية فى ٠٠٠٠٠٠٠٠٠

البيان			
المبيعات الصافية			٠٠٠ ٠٠٠
– تكلفة المبيعات :			
بضاعة أول المدة	٠٠٠		
تكلفة البضاعة المشتراة :			
المشتريات	٠٠٠		
م . نقل	٠٠٠		
		٠٠٠	
– بضاعة آخر المدة		٠٠٠	
الزيادة فى قيمة المبيعات عن تلك			٠٠٠ ٠٠٠
مصاريف التشغيل العادية			
– مصاريف البيع :			
مصاريف وعمولات مندوبى البيع	٠٠٠		
مصاريف مكتب المبيعات	٠٠٠		
مصاريف مواصلات	٠٠٠		
		٠٠٠	
– مصاريف إدارية :			
مرتبات مديرين	٠٠٠		
مرتبات المركز الرئيسى	٠٠٠		
مرتبات المركز	٠٠٠		
		٠٠٠	
صافى ربح التشغيل			٠٠٠
			٠٠٠
ارباح اخرى			
إيرادات استثمارات		٠٠٠	
		٠٠٠	
		٠٠٠	
			٠٠٠
			٠٠٠
– مصروفات أخرى :		٠٠٠	
		٠٠٠	
		٠٠٠	
			٠٠٠
صافى الربح قبل مخصص الضرائب			٠٠٠
مخصص الضرائب			٠٠٠
صافى الربح			٠٠٠

ونلاحظ فى قائمة الدخل السابقة ما يلى :

(١) ظهرت نتيجة التشغيل العادى للمشروع فى خطوة مستقلة تحت عنوان صافى ربح التشغيل وهو الدخل المنتج وفقاً للتقسيم السابق ذكره كذلك ظهرت الفائدة على السنوات واستهلاك خصم السنوات الذى يعد سداداً لفوائد سبق دفعها مجملةً فى صورة خصم إصدار السنوات وضرائب الدخل فى خطوة مستقلة وهو القسم الثانى من قائمة الدخل المشار إليه وهو الدخل الموزع .

(٢) ظهرت الإيرادات والمصروفات الغير عادية والغير متكررة فى خطوة مستقلة بعيداً عن الربح العادى وذلك تطبيقاً لوجهة النظر الراجحة وهى الجمع بين مبدأ الربح الشامل ومبدأ الربح العادى فى قائمة واحدة مع إيضاح الربح العادى والغير عادى كل فى خطوة مستقلة .

(٣) نلاحظ فى النموذج السابق تقسيم المصروفات حسب الأقسام مثل البيع والإدارة ، وهذا التقسيم يفيد فى إيضاح كل قسم على حدة .

(٤) نلاحظ أن قائمة الربح المشار إليها تجمع المراحل الثلاث لحساب الأرباح والخسائر التقليدى وهى حساب المتاجرة وحساب الأرباح والخسائر وحساب التوزيع وذلك فى قائمة منفصلة متعددة المراحل .

قائمة المركز المالى :

تعد قائمة المركز المالى القائمة الأساسية فى المحاسبة وذلك على الرغم من إزدياد وأهمية قائمة الربح نتيجة للأزمة الاقتصادية العالمية والغربة فى تحديد قدرة المشروع على تحقيق الأرباح ، التحول عن قياس ربح المشروع باستخدام مبدأ الميزانية إلى قياس الربح المحاسبى عن طريق مقابلة الإيرادات والمصروفات فما زالت قائمة المركز المالى أداة العرض الرئيسية لعناصر المركز المالى للمشروع والتى تتمثل فى أصوله وخصومه وهى تقوم بعرض الأصول والخصوم مبوبة تبويباً علمياً متطوراً بحيث تستطيع أن تقوم بأكبر خدمة للمهتمين بالبيانات المحاسبية ، وفى هذا يمكن القول بأنها تقرير مالى للإدارة وأصحاب المشروع الحاليين والمستقلين سواء كانوا أصحاب رأس المال المملوك أو المقترضين وكذلك للغير أياً كانوا .. ونظراً لأنها القائمة الرئيسية فقد إنعكست عليها كافة التطورات العلمية حيث حدد فرض الشخصية المعنوية معادلتها الأساسية الأصول = الخصوم (الالتزامات) لذلك تنقسم الميزانية قسمين الأول الأصول وهى ممتلكاتها مبوبة حسب أنواعها واستعمالاتها ، والثانى يعرض رأس المال المستثمر (الحقوق) مبوباً حسب طبيعته ومصدره . وتعرف الأصول بأنها كافة الموارد والأموال والممتلكات التى يملكها المشروع ملكية قانونية وتشمل هذه الملكية القانونية نوعين من الأصول :

(١) أصول حقيقية كالأراضى وكافة المصادر الطبيعية والإنشاءات الثابتة والمتحركة .

(٢) وأصول شخصية كالمدينين وأوراق القبض وما إلى ذلك .

يمكن القول بصفة عامة أن التبويب القانونى للأصول لم يفد المحاسبة كثيراً شأنه فى ذلك شأن تبويبها إلى أصول ملموسة وغير ملموسة . إذ أن غاية المحاسبة

بحركة الأموال واتجاهات إستثمارها فى أصول ثابتة أومتداولة مع وضع نماذج وأساليب علمية للتفرقة بينهما جعل من الصعب الحصول على فائدة جوهرية من تقسيم الأصول إلى حقيقية وشخصية أو ملموسة وغير ملموسة .

هذا ونلاحظ أن تبويب الأصول إلى ثابتة وأخرى متداولة قد لاقى قبولاً عاماً بين المحاسبين فضلاً عن أنه يتفق مع وجهة النظر الاقتصادية الخاصة بتبويب السلع الرأسمالية إلى متداولة وثابتة وبالرغم من المعايير التى وضعها المحاسبون للتفرقة بين الأصول الثابتة والمتداولة والتى تشمل من بينها درجة السيولة وطول حياة الأصل ومعدل تحوله إلى نفقة أو تكلفة وكذلك طبيعته الفنية وطريقة إستعماله وطبيعة نشاط المشروع ، إلا أننا نلاحظ صعوبة تحديد أى من الأصول يمكن إعتباره ثابتاً أو متداولاً فى بعض الحالات .

على أننا نلاحظ جهود المعاهد العلمية فى هذا الصدد ومحاولة هذه المعاهد وضع تعريف محدد فالأصول المتداولة والثابتة ومن قبل ذلك ما ذكره المعهد الأمريكى للمحاسبين بنشرته رقم (٤٣) الصادرة سنة ١٩٥٣ فيما يتعلق بالأصول المتداولة لوصف النقدية أو الأصول أو الموارد الأخرى التى يمكن القول بصفة عامة أنه يتوقع تحقيقها فى صورة نقدية أو بيعها واستهلاكها خلال دورة النشاط العادى فى المشروع .

هذا ولقد وجه الأستاذ Faulk إنتقاداً لهذا التعريف ذكر فيه أن المعهد أخطأ فى تعريفه المشار إليه للأصول المتداولة حيث ضمنها الأصول التى يتوقع إستهلاكها خلال دورة النشاط العادى للمشروع وذلك تأسيساً على أن كل الأصول الثابتة يتوقع إستهلاك جزء منها خلال دورة النشاط العادى للمشروع على أن من الكتاب من يرى فى هذا الصدد أن لفظ الأصول التى تستهلك خلال دورة النشاط العادى للمشروع لا يقصد به الأصول الثابتة التى تستهلك أو تستنفد نتيجة لاستخدامها فى إنتاج سلع أخرى بأن تكون أخد عناصرها كالمواد المباشرة أو لا تدخل فيها وإنما تعتبر ضرورية لإنتاج هذه السلع كالمواد غير المباشرة .

وفى ضوء ما تقدم يمكن تعريف الأصول الثابتة بأنها الأصول التى لا يتم تحويلها خلال دورة النشاط العادى إلى نقدية أو ما يعادلها وإنما يتم الحصول عليها لاستعمالها فى الإنتاج وليس بغرض البيع أو المتاجرة ، وتتميز هذه الأصول على هذا الأساس بأنها أعباء مؤجلة على الإيراد يتم تخصيصها على السنوات المقدرة لحياة هذا الأصل وذلك وفق عملية تخصيص مستمرة بغض النظر عن القيمة الحقيقية أو الإنتاجية لهذه الأصول .

على هذا نلاحظ أن هناك من عناصر الأصول وفق مفهومها الشامل فلا يمكن أن يدرج بسهولة تحت أى من الأصول الثابتة أو المتداولة لذلك فقد اتجه الفكر المحاسبى إلى إضافة مسميات أخرى تدرج تحتها مثل هذه الأصول نذكر منها :

أ - الأصول المعنوية :

تمثل الأصول المعنوية قيمة المنافع أو المزايا أو الحقوق التى يمتلكها مشروع قائم والتى يساهم فى تحقيقها واحد أو أكثر من عناصر ليست عينية كالسمعة التجارية ، ومميزات الموقع والحجم والقدرة على تحقيق أرباح غير

عادية وهى ما يعبر عنها بشهرة المحل وتتميز هذه الأصول بأنها ترتبط إرتباطاً كلياً بالمشروع كمنشأة مستمرة .

ب - الأصول الوهمية :

تمثل الأصول الوهمية قيماً مرحلة فى قائمة المركز المالى دون أن يكون لها قيمة حقيقية عند التنازل عنها أو تصفية المشروع . ومن قبيل ذلك مصاريف التأسيس وقد جرى العرف المحاسبى على استهلاك مثل هذه الأصول بأسرع ما يمكن وعلى أقل عدد من السنوات حيث أنها لا تمثل أصول حقيقية قادرة على سداد الديون أو تحقيق أرباح المشروع نتيجة إسهامها فى العملية الإنتاجية .

الخصوم : تمثل الالتزامات وفقاً لفرض الشخصية المعنوية أى التزامات من المشروع تجاه الغير سواء كان هذا الغير من أصحاب رأس المال أو أصحاب القروض طويلة الأجل أو قصيرة الأجل وعلى هذا فإن تبويب هذا الجانب يتم بإحدى طريقتين ، الطريقة الأولى يتم بمقتضاها تقسيم الالتزامات أساس مصدر الأموال إلى رأس المال المملوك والمجتمع ويمثل رأس المال المدفوع وكافة الأرباح المستثمرة فى صورة فائض أو احتياطيات وهو ما يعرف فى ظل نظرية الملكية المشتركة بحقوق أصحاب المشروع - وكذلك رأس مال مقترض الذى يتمثل فى إلتزامات المشروع تجاه دائنيه سواء كانوا أصحاب ديون قصيرة الأجل أو طويلة الأجل ، والطريقة الثانية فى تبويب الخصوم (الالتزامات) هى تبويبها تبعاً لطبيعتها ، وفى هذا تقسم خصوم المشروع إلى خصوم متداولة وهى الديون أو الالتزامات التى يتطلب سدادها أو تصفيتها استخدام الموارد الموجودة فى المشروع والمدرجة تحت عنوان الأصول المتداولة أو عن طريق خلق خصوم متداولة أخرى وذلك وفقاً للتعريف الذى ذكره المعهد الأمريكى للمحاسبين .. والقسم الثانى من الخصوم المبوبة حسب طبيعتها هى الخصوم الثابتة وهى الخصوم التى لا يتوقع تصفيتها خلال دورة النشاط العادى للمشروع كالسنوات والقروض طويلة الأجل ومع ذلك فإن الخصوم الثابتة تصبح خصوماً متداولة وذلك بمجرد حلول تاريخ إستحقاقها ، ومن ثم فهى تدخل ضمن مفهوم الخصوم المتداولة وطالما أن تصفيتها تحتاج إلى إستخدام الأصول المتداولة كما هو الحال بالنسبة للخصوم المتداولة والتى تصفى عن طريق إستعمال مثل هذه الأصول .

هذا ونلاحظ إتجاهاً حديثاً فى تبويب قائمة المركز المالى نشأ نتيجة الحاجة إلى تفهم كافة المهتمين بالميزانية للبيانات التى تحتوى عليها ومن ثم فإننا نلاحظ زيادة الاهتمام بالعرض التفسيرى لقائمة المركز المالى إلى جانب الاهتمام بعرض البيانات ذات الأهمية لدى إدارة المشروع كرأس المال العامل وذلك كما يظهر فى القائمة التالية :

قائمة المركز المالى فى ....

البيان		
الأصول المتداولة		...
- الخصوم المتداولة		...
رأس المال العامل أو صافى الأصول المتداولة		...
الأصول الثابتة	...	
- الخصوم الثابتة	...	...
رأس المال العامل والأصول الأخرى تم الحصول عليها		...
رأس المال		...
أرباح محتجزة		...
رأس المال المملوك		...

ونلاحظ فى قائمة المركز المالى المشار إليها - إظهارها لرأس المال العامل (الأصول المتداولة - الخصوم المتداولة) .

وإجمالى الأصول مطروحاً منها الخصوم المتداولة والثابتة ، ورأس المال المملوك الذى يتمثل فى رأس المال مضافاً إليه الأرباح المحتجزة ، وفى هذا نلاحظ أنها تطبيق للمعادلة :

الأصول - الخصوم = حقوق المساهمين

على أن الاتجاه الحديث فى عرض قائمة المركز المالى قد أخذ عدة أشكال متنوعة تختلف باختلاف المنهج العلمى الذى يتبع فى إعدادها .

الفصل الثالث

القوائم المالية فى التشريع المصرى

نظراً للدور الهام الذى تلعبه شركات الأموال وشركات المساهمة خاصةً فى الاقتصاد القومى . فقد كانت الحسابات الختامية والقوائم المالية التى تعدها هذه الشركات لكى تفصح فيها عن نتائج أعمالها ومركزها المالى محل عناية المشرع .

فقد نصت المادة (٤١) من قانون الشركات رقم ٢٦ لسنة ١٩٥٤ على أنه يجب على مجلس إدارة الشركة المساهمة أن يعد كل سنة مالية فى موعد يسمح بعقد الجمعية العمومية للمساهمين خلال ستة أشهر على الأكثر من تاريخ انتهاء السنة المالية ميزانية الشركة وحساب أرباح وخسائر مستخلصة على البيانات التى تضمنها القرار الوزارى رقم ٤٦٧ لسنة ١٩٥٤ .

ولقد ألزمت الفقرة الثانية من المادة (٤١) أيضاً أن على مجلس الإدارة أن يعد تقريراً عن نشاط الشركة خلال السنة المالية وعن مركزها المالى فى نهاية السنة ذاتها مشتملاً على شرح واف لبنود الإيرادات والمصروفات - وبيان تفصيلى بالعقود التى تعقدها الشركة خلال كل سنة من الخمس سنوات التالية لتأسيس الشركة لتملك منشآت أو منقولات أو عقارات تدخل فى موجودات الشركة ويزيد ثمنها على عشر رأس المال المدفوع وكذلك بيان تفصيلى بمقترحات مجلس الإدارة لتوزيع صافى أرباح الشركة عن السنة المنتهية فى حدود أحكام قانون الشركات والقرارات الوزارية المكملة له وطبقاً لأحكام القانون النظامى للشركة .

كما أشارت المادة (٤٣) من القانون المذكور إلى ضرورة نشر الميزانية وحساب الأرباح والخسائر وخلاصة وافية لتقرير مجلس الإدارة والنص الكامل لتقرير مراقب الحسابات فى صحيفتين تصدر إحداهما باللغة العربية . وذلك قبل تاريخ عقد الجمعية بخمسة عشر يوماً على الأقل على أن ترسل صورة مما ينشر للإدارة العامة للشركات بوزارة التجارة والصناعة (وزارة الاقتصاد) لنشرها دون مقابل فى النشرة التى تصدرها الوزارة لهذا الغرض .

ومن المعلوم أن المادة (٥٤) من القانون رقم ٢٦لسنة ١٩٥٤ أوجبت على المراجع أن يضمن تقرير رأيه فيما إذا كانت الميزانية وحساب الأرباح والخسائر موضوع التقرير متفقة مع الحسابات والمخلصات وعما إذا كان من رأيه وفى ضوء المعلومات والإيضاحات التى قدمت إليه أن هذه

الحسابات تتضمن ما نص القانون ونظام الشركة على وجوب إثباته فيها ، وما إذا كانت الميزانية تعبر بوضوح عن المركز المالى الحقيقى للشركة فى ختام السنة المالية وما إذا كان حساب الأرباح والخسائر يعبر على الوجه الصحيح عن أرباح الشركة وخسائرها عن السنة المالية المنتهية .

ومما يلاحظ أنه قبل صدور قانون الشركات رقم ٢٦ لسنة ١٩٥٤ كانت شركات المساهمة ملزمة بحكم قانونها النظامى بنشر الميزانية وحساب الأرباح والخسائر إلا أن القانون النظامى للشركات لم ينص على بيانات معينة يجب إظهارها بتلك القوائم المنشورة أو على صورة أو نموذج معين يجب أن تسير عليه شركات المساهمة فى إعدادها لتلك القوائم ، وقد ترتب على ذلك أن كانت القوائم المالية التى تنشرها شركات المساهمة فى غاية الاقتضاب بحيث لم تكن تعطى صورة صادقة وواضحة لنتيجة أعمال الشركة أو مركزها المالى .

وعلاجاً لذلك ورغبةً من المشرع فى أن تكون القوائم المالية التى تعدها شركات أكثر إيضاحاً وأكثر فائدة للمطلع عليها فقد تضمن القرار الوزارى رقم ٤٦٧ لسنة ١٩٥٤ على بيانات معينة يجب أن تشتمل عليها تلك القوائم المالية (الحسابات الختامية) كما تضمن القرار نماذج لتلك القوائم لتسترشد بها الشركات المساهمة فى إعداد قوائمها المالية المنشورة .

وسوف نتناول بالتفصيل ما تضمنه القرار الوزارى رقم ٤٦٧ بشأن حساب الأرباح والخسائر والميزانية المعدة للنشر .

حساب الأرباح والخسائر المعد للنشر :

إستوجب القرار الوزارى رقم ٤٦٧ لسنة ١٩٥٤ إشتمال حساب الإرباح والخسائر على البيانات الآتية :

١ - مقدار مجمل ربح أو خسارة الشركة عن السنة المالية المعد عنها الحساب وهو نتيجة ما أسفرت عنه المرحلة السابقة من مراحل نتائج الأعمال والمعبر عنها بمرحلة المتاجرة .

٢ - إيرادات الأوراق المالية وقد تطلب النموذج المرفق بالقرار المذكور ضرورة فصل إيرادات الأوراق المالية التى تمثل إستثمارات فى شركات تابعة عن إيرادات الاستثمارات العادية الأخرى .

٣ - الإيرادات والمصروفات إذا كانت كبيرة القيمة أو كانت خاصة بسنوات سابقة .

٤ - المصروفات الإدارية (وتشمل جميع مصروفات الشركة عدا المصروفات التى تدخل طبقاً لمبادىء المحاسبة المعترف بها إلى حـ / التشغيل أو حساب المتاجرة) .

٥ - فوائد السندات والقروض الطويلة الأجل .

٦ - المخصصات للاستهلاك ، ويستفاد من النموذج المرفق من هذا القرار الوزارى أنه من الضرورى بيان استهلاكات الأصول التابعة بالتفصيل فى نفس الحساب أو فى كشف مرفق به .

٧ - المخصصات الأخرى ويتضح من النموذج المرفق ضرورة بيانها بالتفصيل فى نفس الحساب أو كشف مرفق .

٨ - الاحتياجات والمخصصات المستعملة : وهى عبارة عن الاحتياطيات والمخصصات المحولة لحساب الأرباح والخسائر لزوال سبب تكوينها أو لاستخدامها فى الأغراض المخصصة لها .

٩ - صافى الأرباح القابلة للتوزيع ، مع بيان الحساب الخاص بهذا التوزيع .

وعلاوة على تلك البيانات التى تطلب القرار الوزارى رقم ٤٦٧ ضرورة إشتمال حساب الأرباح والخسائر المعد للنشر عليها فقد نص القرار على الآتى :

١ - إذا حدث أى تغيير فى النظام المحاسبى أثناء العام يجب أن يشار إلى ذلك بملاحظة فى حساب الأرباح والخسائر ومن أمثلة ذلك التغيير فى أسس تقديم المخزون السلعى أو فى طريقة الاستهلاك - المتبعة .

٢ - فيما عدا حساب الأرباح والخسائر الأول للشركة يبين فى خانة خاصة ما يقابل كل رقم بحساب الأرباح والخسائر للسنة الحالية فى حساب أرباح وخسائر السنة السابقة ، وهدف المشرع من ذلك هو إتاحة الفرصة للمقارنة والدراسة .

وفيما يلى النموذج التوضيحى لحساب الأرباح والخسائر والتوزيع الذى جاء بيانهما بملحق القرار الوزارى رقم ٤٦٧ لسنة ١٩٥٤ موضوع البحث :

حساب الأرباح والخسائر عن السنة المنتهية فى ....

منه				له
...	مصاريف إدارية	مجمل الربح		...
...	فوائد السندات والقروض	إيرادات أوراق مالية	...	
...	استهلاكات (بيان مرفق)	شركات تابعة	...	
...	خسارة أو مصاريف عرضية	أوراق مالية أخرى	...	
...	مخصصات (بيان مرفق)	إيرادات متنوعة		...
...	صافى الربح			
...	مخصصات إضافية واستهلاكات إضافية	صافى الربح		...
...	مخصصات ضرائب			
...	مصروفات تخص سنوات سابقة	إيرادات تخص سنوات سابقة		...
...	صافى الربح (مرحل لحساب التوزيع)	محول من مخصصات أو احتياطيات		...
...				...

حـ / التوزيع

منه			له
...	احتياطى قانونى	صافى الربح	...
...	احتياطى استهلاك سنوات	المحول من أرباح العام الماضى	...
...	احتياطى شراء سندات حكومية		
...	احتياطى عام		
...	احتياطى للتوزيع على المساهمين		
...	مكافأة أعضاء مجلس الإدارة		
...	للترحيل للسنة القادمة		
...			...

وأهم ما يلاحظ على هذا النموذج أنه لم يحقق ما كان يهدف إليه واضعوا القرار الوزارى ومن ثم كان ينبغى أن يقسم إلى ثلاثة أقسام [٤] :

القسم الأول : ويظهر به مفردات الإيرادات والمصاريف والتكاليف والخسائر المتصلة بالنشاط العادى للشركة وبذلك يظهر رصيد الربح أو الخسارة العادية .

القسم الثانى : ويظهر به إلى جانب رصيد القسم الأول المصاريف والإيرادات التى تخص السنوات السابقة وكذلك أية إيرادات غير عادية .

القسم الثالث : وهو الذى يتضمن مقترحات مجلس الإدارة لتوزيع أرباح الشركة كما يلاحظ أن القرار الوزارى ، سالف الإشارة إليه ، اقتصر على ذكر البيانات الواجب نشرها بالنسبة للمرحلة الأخيرة من مراحل نتائج الأعمال وهى مرحلة الأرباح والخسائر كما هو معلوم . ولم يتناول بالتنظيم مرحلتى التشغيل والمتاجرة كما لم يتطلب بيانات معينة يجب نشرها فى هذا الصدد .

وقد يكون السبب فى هذا راجعاً إلى فكرة كانت سائدة أن ما تشتمل عليه مرحلتى التشغيل والمتاجرة من عناصر أو بيانات لها صفة السرية مما قد يؤدى إلزام الشركات ضرورة نشرها إلى إلحاق ضرر بمصالح الشركة .

إلا أننا نعتقد أنه قد حان الوقت الذى يجب أن تظهر فيه جميع الحقائق المتعلقة بالشركات والمؤثرة على نتائج أعمالها ، حتى يستطيع أفراد الشعب أن يحكموا على مقدار ما تحققه المشروعات المختلفة من كفاية فى التشغيل أو المتاجرة .

ثانياً : الميزانية العمومية :

تهدف المحاسبة المالية أساساً إلى بيان نتيجة أعمال المشروع من ربح أو خسارة خلال فترة زمنية معينة وإلى بيان مركزه المالى فى نهاية هذه الفترة .

والمركز المالى للمشروع عبارة عن بيان بكل ما يملكه المشروع من أصول وموجودات وكل ما عليه من إلتزامات أو خصوم (سواء لأصحاب المشروع أم للغير) فى تاريخ معين (تاريخ انتهاء الفترة المالية المقسمة إليها حياة المشروع) . ويصدر هذا المركز المالى فى صورة كشف أو قائمة تعد خارج الدفاتر المحاسبية متضمنة جميع أرصدة الحسابات المدينة (الأصول) والدائنة (الخصوم) التى لم تقفل بترحيلها إلى حسابات التشغيل والمتاجرة والأرباح والخسائر بما فى ذلك رصيد الحساب الأخير (حساب الأرباح والخسائر) والاصطلاح التقليدى الذى يطلق عليه عادةً هذا الكشف هو الميزانية .

ولقد تضمن القرار الوزارى رقم ٤٦٧ لسنة ١٩٥٤ الشروط التالية وذلك بالنسبة للميزانية التى تعدها الشركة ويعتمدها مجلس الإدارة للنشر :

ثبوت العناصر المكونة للمركز المالى لأى مشروع إلى مجموتين رئيسيتين :

(أ) المجموعة الأولى : وتتكون من عناصر تمثل ما يملكه المشروع من أصول وموجودات وقد إصطلح على إطلاق لفظ أصول أو موجودات على هذه العناصر .

ونحن إذا نظرنا إلى طبيعة العناصر المكونة لهذه المجموعة لاتضح لنا أنها لا تخرج عن كونها إستثمارات مختلفة وجه إليها المشروع أمواله التى حصل عليها من مصادر مختلفة ولذا فإننا نميل إلى إطلاق لفظ « أوجه إستثمار » على العناصر المكونة لهذه المجموعة .

(ب) المجموعة الثانية : وتتكون من عناصر تمثل الالتزامات التى على المشروع سواء لأصحابه أو للغير . وقد اصطلح على إطلاق لفظ رأس المال والخصوم على عناصر هذه المجموعة .

وجميع العناصر المكونة لهذه المجموعة لا تخرج عن كونها مصادر مختلفة لتمويل المشروع ولهذا فإننا نميل إلى إطلاق لفظ مصادر أموال على العناصر المكونة لهذه المجموعة الثانية .

وسوف نتناول بشىء من التفصيل العناصر المكونة لكل من أوجه الاستثمار ومصادر الأموال:

أولاً: أوجه الاستثمار (الأصول أو الموجودات):

تنقسم أوجه الاستثمار (الأصول) إلى أربع مجموعات رئيسية تضم كل مجموعة منها عناصر تتفق فى خصائص معينة تميزها عن العناصر المكونة للمجموعات الأخرى وهذه المجموعات هى :

(١) أوجه إستثمار طويلة الأجل (الأصول / الموجودات الثابتة) :

وتشمل هذه المجموعة عناصر الأصول أو الموجودات التى يقتنيها المشروع أساساً بقصد إستخدامها فى الإنتاج وليس بغرض إعادة بيعها أو تحويلها إلى نقدية للحصول على ربح ، وإن كان هذا لا يمنع من بيع المنشأة لبعض هذه العناصر إذا أصبحت غير صالحة للاستخدام فى الإنتاج ، غير إنه يلاحظ أن هذا البيع لم يكن الغرض الأساسى من حيازة المنشأة لهذه العناصر .

(٢) أوجه إستخدام قصيرة الأجل (الأصول أو الموجودات المتداولة) :

وتضم هذه المجموعة عناصر الأصول أو الموجودات التى تقتنيها المنشأة بقصد المتاجرة فيها وتحقيق ربح من وراء ذلك أو العناصر الى تتمثل فى نقدية أو ما يقوم مقامها من أوراق تجارية أو تلك التى تستثمر فيها المنشأة جزءاً من أموالها الفائضة بصفة مؤقتة (كالاستثمارات العادية) .

(٣) أوجه إستثمار غير ملموسة (أصول معنوية) :

ويدرج تحت هذه المجموعة عناصر الأصول التى يمتلكها المشروع فعلاً ولكن ليس لها وجود مادى ملموس مثل باقى أوجه الاستثمار الأخرى .

(٤) أرصدة مدينة أخرى :

وتضم هذه المجموعة الأرصدة المدينة الأخرى التى لا يمكن إدراجها تحت المجموعات الثلاث السابقة وتتميز العناصر المكونة لهذه المجموعة بأن ليس لها قيمة بيعية إذا أرادت المنشأة التصرف فيها سواء أثناء حياتها أو عند تصفيتها . فهى لا تخرج عن كونها مصروفات إيرادية

مؤجلة تخص فترات مستقبلة مثل مصاريف الحملة الإعلانية أو مصاريف التأسيس .

ثانيا : مصادر الأموال (رأس المال والخصوم) :

تنقسم مصادر أموال المشروع إلى مجموعتين رئيسيتين :

(١) حقوق أصحاب المشروع :

وتضمن هذه المجموعة عناصر تمثل مصادر أموال (تمويل) داخلية مملوكة لأصحاب المشروع وتشمل :

١ - رأس المال المستثمر بمعرفة أصحاب المشروع وهى قيمة الأسهم التى اكتتب فيها المساهمون ، ولقد ألزم القرار الوزارى ضرورة تفصيلها إلى رأس مال إسمى ، مصدر ، مجموعة المبالغ التى لم تسدد ، صافى رأس المال المدفوع ويجب إظهار الاسم حسب أنواعها .

٢ - الاحتياطيات الإيرادية والرأسمالية .

٣ - باقى الخصوم وتنقسم إلى خصوم ثابتة ، متداولة ، ويمكن إدماج البنود الداخلة فى كل منها إذا كانت ضئيلة ورأى مراقب الحسابات فى ذلك .

٤ - السندات وأنواعها قيمتها وعدد مرات الإصدار والموجودات الضامنة ومعدل فائدتها وتاريخ إستحقاقها .

٥ - القروض طويلة الأجل .

٦ - السحب على المكشوف من البنوك أو الاعتمادات المستندية .

٧ - المطلوبات الشركات التابعة .

٨ - المبالغ المحصلة من المساهمين على ذمة مصاريف إصدار .

٩ - الاحتياطيات الإلزامية .

ثالثاً: الملاحظات التى تشملها الميزانية :

١ - المطلوبات والالتزامات المحتملة فى حالة عدم تكوين مخصص لها .

٢ - قيمة العقود الخاصة بالمصروفات الرأسمالية التى لم تقيد بالدفاتر .

٣ - أى إلتزامات على الشركة له إمتياز على موجوداتها .

٤ - أى تغير فى النظام المحاسبى .

٥ - خانات للمقارنة مع أرقام العام الماضى تقريبية .

وفيما يلى النموذج التوضيحى للميزانية .

نموذج توضيحي للميزانية العمومية

الاصول

البيان			
اصول ثابتة			
شهر المحل (بقيمة التكلفة)	—		
علامات تجارية وحقوق امتياز		—	
وحقوق اختراع ..			
استهلاك		—	
اراضى			
مبانى	—		
ثمن التكلفة		—	
مجمع الاستهلاك			
الات بالتكلفة			
ـ استهلاك			
مهمات وقطع غيار وخلافه			
حسب التقويم			
سيارات			
استهلاك			
تركيبات واثاث وخلافه			
استهلاك			
مجموع الاصول الثابتة			
الاستثمارات فى شركات تابعة			
اسهم (قيمة التكلفة)			
قروض وحسابات جارية			
مجموع الاستثمارات فى الشركات التابعة.			

الخصوم

البيان			
رأس المال الاسمى			
(أ) اسهم عادية		x	
ـ سهم قيمة السهم الاسمية ـ ج			
(ب) اسهم ممتازة		x	
ـ سهم قيمة السهم الاسمية ـ ج			
رأس المال المصدر :		xx	
ـ سهم عادى قيمة السهم الاسمية ـ ج	x		
المستحق على المساهمين	x		
صافى المدفوع		xx	
ـ سهم ممتازة قيمة السهم الاسمية ـ ج	x		
المستحق على المساهمين	x		
جملة رأس المال المدفوع		xx	xxx
الاحتياطيات			
احتياطى قانونى	x		
احتياطى عام	x		
احتياطى تسوية الارباح	x		
		xx	xx
علاوة اصدار	x		
احتياطيات رأسمالية اخرى.	x		
		xx	xx
مجموع الاحتياطيات			xxx
مجموع حقوق المساهمين			xx
(قبل ارباح هذا العام والارباح المرحلة)			
احتياطى استهلاك سندات		xx	x

الاصــــول

البيان			
اصول متداولة			
بضاعـــه	—		
خامات	—		
بضاعة تحت التشغيل	—		
" جاهزة	—		
		—	
مدينون			
عملاء			
اوراق قبض			
——			
—			
— احتياطي د.م			
	—		
مدينون مختلفون			
استثمارات (ثمن التكلفه)	—		
احتياطي هبوط اسعار	—		
		—	
نقديـــه			
الصندوق	—		
البنوك	—		
		—	
مجموع الاصول المتداولة			
اصول وهمية وارصدة مدينه اخرى			
مصاريف تأسيس	—		
" اصدار	—		
" اخرى	—		
محول من مبالغ مدفوعه من المساهمين .	—		

الخصـــوم

البيان			
خصوم ثابتــــه			
سندات			
(١) اصدار اول سنة	—		
ـ سند قيمة السند بفائدة تستحق السداد .. بواقع السند ———			
استهلاك .. سند .. بواقع	x	xx	
(٢) اصـــدار			
... سند بقيمة اسميه ... بفائدة ٥ % تستحـــق السداد فى	x		
ـ استهلاك .. بواقع	x	xx	
قروض طويلة الاجل		x	
مجموع الخصوم الثابتة		x	xxx
مطلوبات الشركات تابعة			
خصوم متداولــه			
بنوك دائنة		xx	
دائنـــــون		xx	
موردون	x		
أ . د	x		
دائنون مختلفون	x		
مجموع الخصوم المتداولــه		xx	x
مخصصـــــات			
ضرائب		xx	
تجديدات		xx	
تعويض الموظفين والعمال		xx	
		====	

الاصـــول				الخصـــوم			
مصاريف حملة اعلانيـــه				ماقبلـــه			
ـ استهلاك				ارصدة دائنة اخرى			
ارصدة مدينة اخرى				مصروفات مستحقـة			
مصاريف مدفوعة مقدما				كوبونات لم تصـرف			
ارصدة مدينة اخـرى				حـ/ الارباح والخسائر			
مجموع الاصول الوهميـــه				رصيد مرحل من العام الماضى			
				ارباح العام			
				مقترح توزيعـــــه			
				احتياطى قانونـــى			
				احتياطى عـــام			
				احتياطى تسوية ارباح للتوزيع على المساهمين			
				مكافأة اعضاء مجلس الادارة			
				للترحيل للعام المقبل			
	—	—	—		—	—	—

ولقد إستحدث القانون الصادر عام ١٩٥٩ بند جديد أوجب ضرورة ظهوره ضمن مجموعة الاحتياطيات بجانب الخصوم وهى « إحتياطى شراء سندات حكومية » يقابله بند مماثل في القيمة ضمن مجموعة الأصول الثابتة ويمثل الاستثمارات فى سندات حكومية .

ملاحظات إنتقادية على *النموذج التوضيحى*[٥] :

(١) لم يتضمن النموذج التوضيحى للميزانية خانة للأرقام المقارنة كما نص على ذلك القرار الوزارى .

(٢) عقب مجموع الأصول الثابتة ظهرت الاستثمارات فى الشركات التابعة متضمنة الثابتة والمتداولة وكأن الأخرى أن يوضع الثابت ضمن الأصول الثابتة والمتداول ضمن الأصول المتداولة .

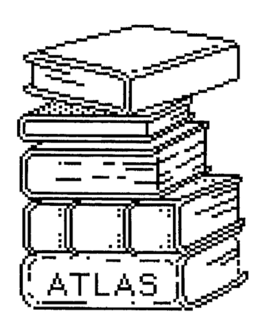
(٣) وجب أن تشتمل حقوق المساهمين على أرباح العام الحالى والأرباح المرحلة عقب الاحتياطيات حتى يمكننا الوصول إلى صافى حقوق المساهمين مرة واحدة .

(٤) يجب ترحيل علاوة الإصدار إلى الاحتياطى القانونى طبقاً لما نصت عليه المادة رقم (٧) من قانون الشركات حتى ولو كان قد بلغ خمس رأس المال .

(٥) يجب أن يظهر احتياطى استهلاك السندات مع باقى الاحتياطيات الأخرى التى تعتبر حقاً من حقوق المساهمين .

(٦) ظهور مقترحات توزيع الأرباح بالميزانية تكرار لا مبرر له حيث أنه سبق أن أوضحت هذه المقترحات بالقسم الثالث من حـ / الأرباح والخسائر أو بحساب مستقل هو حساب التوزيع .

تراجم إدارية



تحت إشراف :

الإدارة العامة للترجمة

بالإدارة المركزية للبحوث

بالجهاز المركزى للتنظيم والإدارة

تجربة

المعهد القومى للإدارة العامة بكوبيك فى تنمية الكوادر الإدارية فى أفريقيا

Formation des Cadres au Management

ترجمة : زينب سكوتى

مراجعة ترجمة : عفت البهى

تنمية الإدارة أم إدارة التنمية

يعتبر المعهد القومى للإدارة العامة بكوبيك مؤسسة علمية يرتكز دورها على تدريب وتنمية كوادر القطاع الحكومى ، وذلك لأن مستوى التنمية فى كل دولة يرتبط بمستوى كفاءة العاملين بها ، وفى هذه الفترة الحالية التى يغزو فيها الإصلاح الهيكلى معظم الدول النامية يصبح من الضرورى الاهتمام بإعداد البرامج التدريبية الملائمة لتنمية وتدعيم كفاءة الكوادر الإدارية لهذه الدول .. فكيف يمكن توفير الاحتياجات التدريبية لهذه الدول ؟ وهل ينبغى تصدير الأساليب الغربية لها أم ترك القيادات الإدارية تختار الأساليب المناسبة ؟

التدريب على اتخاذ القرار

إن عملية اتخاذ القرار تعتبر متشابهة بوجه عام فى معظم الدول ذلك أن القيادة الإدارية التى تتخذ القرار تستهدف تحقيق غرض معين أو نتيجة محددة .

أما الاختلاف فيمكن أن يكون فى العناصر التى يتضمنها محتوى القرار .

وفى إطار تدريب الكوادر الإدارية ، وجد أنه من الأفضل توجيه البرامج نحو عملية اتخاذ القرار وليس التركيز على المعارف الأساسية التى تعتبر متغيرة طبقا لكل بلد بينما العمليات المتبعة لتحليل مشكلة ما واتخاذ القرار السليم تعتبر متشابهة .

ومن هذا المنطلق يقوم المعهد الدولى للإدارة العامة بكويبك بالمساهمة فى تدريب الكوادر الإدارية على المستوى الدولى ويقدم برامجه فى إطار العناصر التالية :

* إن الكوادر الإدارية هى المسئولة عن اتخاذ القرار فى المنظمة .

* يكون الموظف مجديا للمنظمة عندما يكون ذو كفاءة وفعالية .

* يكون الموظف فعالا وإيجابيا للمنظمة والمجتمع عندما يؤثر ويتأثر بهما .

* الموظف مسئول عن موارد المنظمة ولابد أن يستخدمها استخداما جيدا لإعطاء العائد الأمثل لها .

تمثل هذه المبادىء أساس البرنامج الذى يقدمه المعهد القومى للإدارة العامة بكويبك (ENAP) وتطبق هذه المبادىء فى المشروعات التي تهدف إليها اتفاقيات التعاون وبرامج التعليم المستمر التى يقدمها فى المعاهد الخارجية والأجنبية .

وتهدف أساليب التعليم المقترحة بصفة أساسية إلى جعل الموظف المتدرب دائم المعرفة والتطلع لكل مايدور حوله قادر على التكيف باستمرار مع متغيرات البيئة المحيطة ومتطلباتها .

ويساهم المعهد القومي للإدارة العامة بكويبك على المستوي الدولى فى مجال :

تدريب الكوادر ومعاونة وتدعيم المعاهد التدريبية

وفى بعض الحالات يساهم المعهد فى دعم الناحية الإدارية للمعهد التدريبى المطلوب معاونته وكذلك هيئة التدريس كما يساهم المعهد ، عند الضرورة فى مساعدة المتدربين من خلال معاونة هيئة التدريس المحلية على استخدام الأساليب التعليمية والتدريبية الحديثة .

وفى شمال أفريقيا عام ١٩٨٢ ، تم عقد بعض إتفاقيات التعاون مع المعاهد القومية للإدارة فى تونس والمغرب والجزائر ، كما تم عقد اتفاق مع المعهد القومى للإدارة فى موريتانيا ولكن لم ينفذ لعدم توفر التمويل اللازم .

لقد تم اعتماد التمويل اللازم لمدة ثلاث سنوات من قبل الوكالة الكندية للتنمية الدولية (ACDI) لكل من معاهد تونس والجزائر والمغرب ويمكن التوصل لنتائج هذه التجربة من خلال استعراض التساؤلات الآتية :

– ماهى الدورس المستفادة بعد سبع سنوات من التعاون ؟

– ماهى الإحتياجات التى أمكن تلبيتها من خلال هذا الأسلوب من التعاون ؟

– ماهى الأهداف الدولية ؟

– ماهى المعايير التى يتم استخدامها فى إعداد المشروعات وكيف يمكن تقييم النتائج ؟

الأهداف :

تتعلق الأهداف بالدعم الإداري للمعهد وتدريب هيئة التدريس على الإدارة الفعالة ودعم العملية التعليمية كما يعتبر مجال البحث من الأهداف الهامة أيضا .

ومن الصعب دائما تحديد الإحتياجات طبقا لدرجة أهميتها : هل من الأفضل البدء بالدعم الإداري أو دعم هيئة التدريس ؟ أو الإهتمام بالدارسين وعلى أى مستوى منهم ؟ وفى حالتنا هذه يركز الدعم على مستوى الإدارة العليا .

وعندما تكون الموارد المالية للمشروع محدودة كما هو الحال فى واقع الأمر يصبح من الضرورى القيام بعملية الاختيار بين الأولويات وتظهر الصعوبة فى عملية تحديد الإحتياجات ومن الذى يحددها هل يجب الإلتزام بما تفرضه إدارة المعهد أو الأخذ بمفهوم الإحتياجات من قبل الأساتذة والدارسين .

إن الكوادر المسئولة عن تطوير الإدارة فى الدولة يجب أن تشارك مشاركة فعالة فى عملية الإصلاح الهيكلى كما يجب أن يقوم المعهد القومى للإدارة بالدور المنوط به فى هذه العملية من خلال الإهتمام بإعداد هذه الكوادر وتنميتها أو من خلال عملية التدريب المستمر ، ولذلك يجب العمل على تطوير المعاهد القومية للإدارة لتقوم بدورها الحقيقى فى التنمية وهو دعم وتنمية إدارة شئون الدولة .

هل تعتبر هذه المعاهد مهيأة للقيام بهذا الدور فعلا ؟

وهل الممولون ومنظمات المعونة على استعداد لدعم هذه المعاهد للاضطلاع بدورها الحقيقى والقيام بوظيفة المستشار القومى ؟

برنامج الإدارة : أداة تكيف الكوادر الإدارية مع الواقع الحديث :

منذ عام ١٩٨٢ يقدم المعهد القومى للإدارة العامة بكويبك « برنامج التدريب على الإدارة » الموجه للكوادر الأفريقية .

ويهدف هذا البرنامج الذى يمتد إلى ستة أسابيع إلى تمكين الكوادر العليا الذين حصوا على تدريب (المرحلة الثانية) DEUXIEME CYCLE

من تطورات العملية الإدارية واستيعابها جيدا .

فقد تغير دور المدير العام وأصبح يتطلب القيام بعده مهام لتحقيق التكامل بين الموارد المختلفة المتاحة بوحداته الإدارية مع الأخذ فى الإعتبار متطلبات البيئة المحيطة لإنجاز العمل بكفاءة وفعالية وتحقيق النتائج المرجوة منه .

ويتضمن هذا البرنامج عدة خصائص تعتمد على الفروض الآتية :

* أن تواجد المنظمة لايتحقق إلا عن طريق تقديم خدماتها للمواطنين
* أن الموارد البشرية هى العنصر العام والنشط فى المنظمة .
* استخدام الموارد لا بد أن يتحقق بكل كفاءة وفعاليـة .
* يعكس نشاط المدير وعمله أنشطة المنظمة واهتماماتها وأهدافها .

يهدف هذا البرنامج المخصص للقيادات الإدارية إلى تنمية الوظائف الإدارية على وجه الخصوص وممارستها بكل كفاءة وفعالية لتحقيق الإنتاجية المثلى والجودة فى العمل .

وبذلك يستطيع المشتركون فى نهاية البرنامج أن يكونوا قادرين على :

* استيعاب مفهوم الإدارة بوضوح .

* تكوين وتنمية الرؤية الشاملة والتفصيلية على حد سواء لما يجب أن تكون عليه الوحدات الإدارية داخل أى وزارة مع الأخذ فى الإعتبار تدعيمها بالإتجاهات الحديثة .

* تعميق معارفهم وتحسين مهاراتهم وتحليل المواقف أثناء إنجازهم العمل الإدارى .

* تنمية وإعداد خطط العمل التي تساهم فى زيادة الكفاءة والفعالية بالوحدات الإدارية المسئولين عنها .

تطلبت التعديلات الهيكلية التي حدثت فى كثير من الدول ضرورة تدخل القيادات الإدارية .

وتم النظر إلى هذه التعديلات بصفة أولية ، على إنها ذات بعد اقتصادى ، ولكن ظهر أنها تخفى وراءها حقيقة أخرى وهى الاصلاح الإدارى . ويتعلق الأمر هنا بوجهين لعملة واحدة لايتحقق واحد منهما دون الآخر .

فالتوصل إلى حتمية الإصلاح الإقتصادى يستوجب إعادة النظر فى السياسات الإدارية.

ومن هذا المنطلق تحتاج القيادات الإدارية إلى الدعم والإعداد والتنمية لمواجهة متطلبات العصر .

ولأن المعهد القومي للإدارة العامة بكوبيك لا يمتلك على الصعيد الداخلى فى أفريقيا الموارد اللازمة لتحقيق هذه الأهداف فإنه دائما ما يبادر بعمل الندوات لمدة يوم أو يومين ودعوة الكوادر العليا لمناقشة نظم الإصلاح والتعديلات المختلفة والآثار التى يمكن أن تترتب عليها بصورة مباشرة وغير مباشرة .

والغرض من ذلك هو تحسين مهارات هذه الكوادر وهو ماأنشىء من أجله برنامج الإدارة الذى يقدمه المعهد القومى للإدارة العامة بكوبيك .

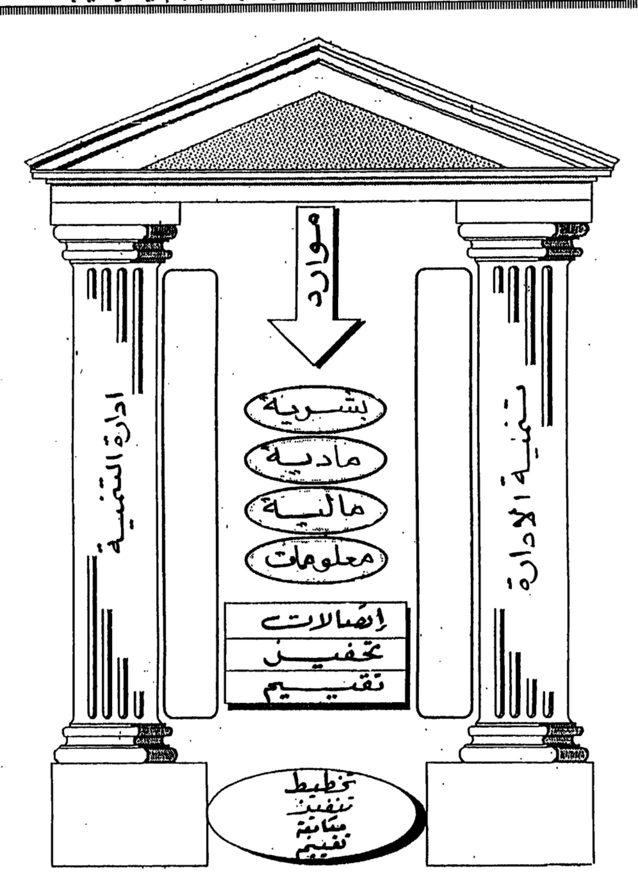
وفى نفس الوقت تستفيد بعض المؤسسات من خلال هذه الندوات فى تقييم قدرتها وإمكانياتها بالمشاركة عن طريق التوجيه والإرشاد فى تحليل نظم الإصلاح ، ومن المعروف أن التعديلات الهيكلية تأخذ مسارها الحقيقى فى التنفيذ عندما يتم استيعابها على المستوى المحلى ويحدث لها عملية إعادة توازن بين النظرية والتطبيق .

إن المحور الخاص « بإدارة التنمية » والذى تقوم عليه عمليات تنفيذ الخطط الخمسية والتعديلات الهيكلية يجب أن يتوازن مع المحور الآخر وهو « تنمية الإدارة » .

ويتم ذلك عن طريق التدريب المستمر Formation Continue للكوادر المسئولة عن وضع تلك الخطط موضع التنفيذ والتى يرتبط عملها بطريقة أو بأخرى بعمليات الإصلاح والتعديل . هذان المحوران يمثلان دعامتين متماثلتين لبوابة واحدة (كما هو موضح فى الشكال التالى) ولهما نفس المستوى من الأهمية .

وإذا لم يحدث ذلك سوف نظل دائما نعانى من وضع السياسات والخطط على الورق وعدم تنفيذها على الواقع .

ولذلك يجب العمل على تحسين القدرة على التخطيط



موارد
بشرية
مادية
مالية
معلومات
إتصالات
تحفيز
تقييم
إدارة التنمية
تنمية الإدارة
تخطيط
تنفيذ
متابعة
تقييم

الإستراتيجى Planification Strategique لدى القيادات الإدارية وتحملهم المسئولية الملقاة على عاتقهم واستيعاب ظروف البيئة المحيطة على المستوى الإقليمى والمحلى وأخذها فى الإعتبار ، كما يجب أيضا أن يدركوا تماما أن أهم مراحل التعديل الهيكلى تتمثل فى تحديد أسباب الإصلاح وتعديل السياسات ، ثم تأتى بعد ذلك عملية التعريف بالموارد اللازمة والمطلوبة .

إن هذه الخطط لاتصبح حقيقة واقعة إلا عندما تمتلك هذه الكوادر القدرة والكفاءة على تحليل الموقف والمشكلة وإتخاذ القرار المناسب وإعداد خطة العمل الملائمة . يجب على هذه الكوادر أن تدرك أهمية الإتصال الجيد مع المحيطين بهم أثناء ممارستهم عملهم فى الوظيفة القيادية ، كما يجب أن يزودوا بالأدوات اللازمة التي تمكنهم من إدارة العمليات الرئيسية فى تنفيذ الخطط ومتابعتها وتقييم نتائجها .

ويهتم معهد الإدارة العامة دائما بعمل مقارنة بين النتائج المراد تحقيقها والنتائج الفعلية مما يثير عدة تساؤلات :

كيف يمكن توصيل المعلومات والتوجيهات بشكل جيد ؟ وكيف يمكن تنفيذها على واقع مختلف فى البيئة الأفريقية ؟ وكيف يمكن التغلب على البعد الثقافى الذى يمثل صعوبة عند تنفيذ السياسات على الواقع ؟ وما تأثير ذلك على الإدارة فى الدولة ؟

هل يمكن تصدير النموذج الأمريكى فى مجال الإدارة ؟

ماهى إمكانية تطبيقه على بيئة مختلفة ؟

هل يجب ترك الإفريقيين يكتشفون النموذج الإدارى المناسب لهم عن طريق المحاولة والخطأ ؟ أم الأفضل استخدام أساليب مختلفة طبقا لكل حالة منفردة ؟

وقد اقترح المعهد عدة نماذج نظرية تساعد على إحداث عملية المواءمة بين هذه المفاهيم وبين الواقع الخاص بالكوادر الإفريقية وفى هذه الحالة هل يمكن أن نجد المفكرين الإفريقيين القادرين على المشاركة فى إيجاد نماذج أفريقية بالفعل فى مجال الإدارة .

المشاكل التى تواجه عملية التدريب :

(أ) لدى المعهد القومي للإدارة العامة بكويبك :

فيما يتعلق بالتعاون مع المعاهد الأخرى هناك عدة مشاكل متنوعة ، فعلى مستوى المستقبل للمعهد – الذى يقوم باستضافة المتدربين – هل الأهداف تكون واضحة ؟ وما هى النتائج المرجوة وأولوياتها ؟ والجديد بالذكر أنه من الصعب وضع مقياس كمى ومعايير محددة للأهداف طبقا للمناهج النظرية .

مشكلة أخرى تواجه المعهد وهى قلة المحاضرين وتخصيص المعونات الخارجية من مصادر مختلفة لمعهد واحد فقط مما يصعب معه تنسيق هذه المساعدات الخارجية لكل الجهات المشتركة فى التدريب . إن الإستعانة بأسلوب تخطيط العمليات يعتبر خطوة هامة نحو تحسين استخدام الموارد المتاحة .

إن قلة المواردالمادية المخصصة للنواحى التدريبية ،

تعتبر من العوامل التى تحد من تطور مشروعات التعاون فى هذا المجال ، ومنها أيضا قلة الكتب والوثائق المختلفة . وفى هذا الصدد نأمل أن تزود المؤسسات التدريبية فى المغرب بالنظم الإلكترونية اللازمة فى إدارة الوثائق والمكتبات .

كما نأمل أن يوجه التمويل نحو مؤسسات التدريب التابعة للقطاع الحكومى لأنه القطاع الرئيسى فى أفريقيا والذى يتطلب زيادة المساعدات التدريبية .

إن الفترة الزمنية للمشروعات يصعب تحديدها نظرا لتعدد الجهات المساهمة فى عملية التدريب فأحيانا الشركاء أو الممولون والجهة التنفيذية تنقصهم الواقعية فى تحديد توقعاتهم وخططهم ، فليس من المعقول الإعتقاد بأنه خلال عام واحد يمكن أن تحدث تغييرات كبيرة وملموسة . ولما كان من الصعب إحداث مثل هذه التغييرات الجوهرية فى المعاهد القومية للإدارة فكيف نتوقع أن تحدث مثل هذه التغييرات فى معاهد لا تمتلك الوسائل الكافية اللازمة لتحقيق الأهداف الموضوعة .

كما تجدر الإشارة إلى أنه من الصعب على المعهد القومى للإدارة الاستمرارية فى القيام بهذا الدور التكاملى ، حيث أن مفهوم التعاون لدى المعهد يقتصر على فترة محدودة وليست لها صفة الدوام إذ يهدف المعهد إلى تدريب هيئة التدريس فى هذه المعاهد الأفريقية بدلا من إرسال أساتذة أجانب يشغلون مكان المدرسين المحليين .

إلا أن تدريب وتنمية هيئة التدريس تواجه بعض العقبات لأن العاملين بهيئة التدريس غير متفرغين ويرجعون إلى وظائفهم فى نهاية الدورات .

وأخيرا توجد بعض المشاكل الفنية المتمثلة فى أجهزة الإتصالات حيث يصعب استخدامها بسبب تقادمها وكثرة أعطالها .

(ب) المشاكل التى تواجه البرنامج التدريبى :

يمثل إختيار المرشحين للبرنامج شرطا أساسيا من شروط نجاحه ، فلا يقتصر الأمر على التحقق من قدراتهم واستعدادهم ولكن يتطلب الأمر أيضا الدعم المعنوى للمتدرب ومتابعته بعد التدريب ، وقد تكمن العقبات بالنسبة للبرنامج التدريبى فى عدم توفر من يتناسب مع شروط الترشيح كما تكمن الصعوبة فى تمويل عملية متابعة المتدربين لضمان تحقيق النتائج المرجوة .

وفى المجمل ، ماذا نستفيد من هذه التجربة على المستوى المؤسسى ؟ نتيجة للتفاعل الواضح بين كل العناصر المشتركة فى البرنامج من مدرسين ومتدربين ومسئولين وأصحاب الدعم ، فقد لوحظ أن التبادل كان إيجابيا وقد انعكست تلك النتائج الإيجابية على المتدربين التابعين للمعهد القومى للإدارة كما إستفاد منها الدارسون الكنديون الذين إشتركوا فى الدورات المنعقدة فى دولة المغرب .

ويمكن عمل التقييم اللازم لدى الدارسين المغربيين لإستنباط النتائج التى تحققت فى البرنامج التدريبى .

الرؤية المستقبلية :

وإذا تابعنا الدراسين القدامى الذين إجتازوا البرنامج من خلال ندوات المتابعة التى تقام لهم لوجدناهم أكثر كفاءة وفعالية من ذى قبل فى العمل الإدارى .

وهذا هو الهدف الذى ننشده : توجيه المسئول الإدارى نحو إعادة النظر فى أسلوبه فى إتخاذ القرارات وتنميته لإستخدام الأساليب الحديثة فى العمل .

ومن المعتقد أن هذا الأسلوب الحديث من الإندماج والتعاون الكندى مع المعاهد القومية للإدارة له قيمته وإن كان لم يصل إلى مستوى الكمال .

إن النظام الكندى فى مجال المساعدات يعطى أولوية لتنمية المواد البشرية كوسيلة للمساعدة فى تنمية الدولة ، ويعتبر إختيار الكوادر العليا بما لها من تأثير على تنمية الدولة أسلوبا من الأساليب الفعالة للتنمية البشرية .

وكذلك التعاون مع المعاهد القومية للإدارة له نتائجه الدائمة والمثمرة .

لذا فإن تدريب الأفراد الذين يشغلون وظائف عليا على التطبيق الجيد للإدارة وتكييفها مع الواقع المحلى ، ودعم المعاهد الإدارية لتصبح أكثر كفاءة كوسيلة للتنمية القومية : يعتبران عنصران متكاملان لتحقيق التنمية فى الموارد البشرية .

<u>**Source :**</u>

Institut International des Sciences Administratives, Octobre,1996.

اتحاد جمعيات التنمية الإدارية

أنشىء بقرار وزير الشئون الاجتماعية رقم ٤١ لسنة ١٩٦٨

أهداف الاتحاد

* تخطيط وتنسيق السياسات العامة لخدمات التنمية الإدارية فى مجالات الاستشمارات الإدارية والبحوث والتدريب التى تؤديها الجمعيات وتنمية التعاون الوثيق بينها .
* نشر الثقافة الإدارية وتنمية وتشجيع الاتصالات بين الجمعيات الأعضاء وبين مراكز ومعاهد البحوث المشتغلة بالتنمية الإدارية .
* تشجيع وتوثيق التعاون بين الجهود العربية فى مجالات التنمية الإدارية .



د. حسين رمزى كاظم
رئيس اتحاد جمعيات التنمية الإدارية

اختصاصات الاتحاد

(١) رسم السياسات والخطط المشتركة والمتعلقة بالتنمية الإدارية للجمعيات الأعضاء .

(٢) تقديم المساعدات الفنية فى مجالات التنمية الإدارية للجمعيات الأعضاء بما يحقق أهدافها المشتركة ويؤدى إلى تكامل الجهود وزيادة فعاليتها .

(٣) تشجيع ونشر المؤلفات والبحوث والترجمات الإدارية .

(٤) تنظيم وإقامة المؤتمرات والندوات دوريا بهدف توفير اللقاءات المنظمة بين القيادات الإدارية لتبادل الآراء وإثراء الفكر الإدارى .

(٥) حصر وتوثيق القوانين واللوائح والقرارات الخاصة بمجالات التنمية الإدارية .

(٦) تنظيم مشاركة وتمثيل الجمعيات فى المؤتمرات والهيئات الدولية المعنية بالتنمية الإدارية .

(٧) عقد بعض البرامج التدريبية فى مجالات الإدارة المختلفة .

(٨) تقديم المعاونة الفنية فى مجالات الاستشمارات الإدارية والبحوث للدول العربية والافريقية .

اتحاد جمعيات التنمية الإدارية - ٢ شارع الشواربى - القاهرة - الدور الثالث

ص . ب : ١١٥١١٨   تليفون : ٣٩٢٢٠٥١ - ٣٩٢٢١٠٠

مطابع الأهرام بكورنيش النيل